

AGIR & ENTREPRENDRE



(9^e enquête conso)

Homo-consomus, qui es-tu ?

14 L'ÉCONOMIE EN ACTIONS

Mutualiser ses achats :
malin et efficace !

29 CCI : DES CLÉS POUR AGIR

Pépites, un programme
qui vaut de l'or

34 L'INVITÉ

Tony Meloto,
entrepreneur social





Transmettre
son entreprise
à ses salariés
c'est leur donner
le rôle que leur
travail mérite.

la démocratie nous réussit

lescop
SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES
ET PARTICIPATIVES
RHÔNE-ALPES

Union Régionale des SCOP de Rhône-Alpes
Pôle Coopératif Woopa - 10 avenue des Canuts - 69120 Vaulx-En-Velin
T. 04 78 53 08 06 - F. 04 72 34 88 46 - rhone.alpes@scop.org

www.les-scop-rhonealpes.coop

752

Le nombre de visiteurs lors du forum Franchise organisé par la CCI en octobre, en hausse de 43 %.

A l'occasion de la Fête des Lumières, la 1^{re} convention d'affaires dédiée aux concepteurs d'éclairage artistique et festif est organisée le 8 décembre par la ville de Lyon, en partenariat avec la CCI, le cluster Lumière, Luci et le village des partenaires.

> www.lyon.cci.fr

Inédit en France, un classement des sociétés ayant les meilleures pratiques clients-fournisseurs (délais de paiements, gestion des litiges...) a été établi auprès de 120 donneurs d'ordre français.

> www.mediateur.industrie.gouv.fr

Les sites gouvernementaux industrie.gouv.fr, pme.gouv.fr et tourisme.gouv.fr, fusionnent en un seul portail www.dgcis.fr. La plateforme de la Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (DGCIS), rattachée au Premier ministre, regroupe l'actualité et les archives de ces sites thématiques.

> www.dgcis.fr

Proposée par le réseau Enterprise Europe Network, la base de données Business Corporation Database (BCD) s'adresse aux entreprises à la recherche d'opportunités d'affaires en Europe. Elle compte à ce jour plus de 5 000 annonces.

> www.lyon.cci.fr



Simple comme l'innovation !

La journée "Innover, c'est pas compliqué", le 27 novembre à la CCI, apporte des réponses claires et pratiques sur les différents leviers de l'innovation.

Vous souhaitez en savoir plus sur les mécanismes de l'innovation ? Vous hésitez à vous lancer ?... La CCI organise le 27 novembre à partir de 16 heures la Rencontre de l'innovation destinée à répondre à toutes les questions. Coup d'envoi avec une mini-conférence animée par Jérôme Lavens, responsable en développement industriel au sein de l'entreprise Chamtor et Christophe Boulas, directeur du site Ericsson de Grenoble, sur le thème "Organisons-nous pour innover". Puis 6 ateliers au choix, accessibles toutes les vingt minutes. Au programme : "L'éco-conception pour réinventer votre produit

ou votre service" avec Marine Jacotot de l'agence Weenov, ou "Savoir puiser dans les réservoirs d'idées : les bases de données" avec Julien Morel de Newton & Associés. Ces rencontres se termineront à 18 heures avec une conférence de l'Espace Numérique Entreprises présentant les cinq clés pour comprendre les tendances du numérique.

Enfin, cet après-midi 100 % innovation se poursuivra par la traditionnelle soirée de remise du Novad'Or. Une récompense qui honore le dynamisme et la qualité du développement d'une entreprise accompagnée par Novacité.

> www.lyon.cci.fr

Les TPE-PME peuvent désormais simuler et demander le Prêt Éco-Énergie en ligne sur le site www.pee-oseo.fr. Ce prêt s'adresse aux entreprises de plus de trois ans souhaitant entreprendre des travaux d'économies d'énergie.

> www.pee-oseo.fr

Innover à Lyon, c'est bien ! Tel est en substance ce que dit le palmarès 2012 du magazine *L'Entreprise* où Lyon se classe en 1^{re} position pour le critère innovation, jugé sur le nombre de pôles de compétitivité, centres d'innovation, plateformes technologiques..., 1^{er} aussi en matière de formation et 6^e pour son économie.

> <http://lentreprise.lexpress.fr>

25/01

La CCI organise la 5^e édition de la Nuit de l'Orientation au Palais du commerce. Les jeunes pourront échanger sur leur avenir lors de conférences et rencontres avec des conseillers et des professionnels.

> www.nuitsdelorientation.fr

TOUR D'HORIZON DES NOUVEAUX FINANCEMENTS

Pour investir dans un projet d'innovation, acheter un fonds de commerce ou faire face à des difficultés de trésorerie, il existe aujourd'hui, outre les banques, des sources de financement locales. De nouveaux circuits, publics et privés, présentés le 12 février prochain de 9h à 13h à la CCI, lors du forum Finance PME.



Destinée aux entreprises et commerçants, cette manifestation débutera par une séance plénière sur le thème "Quelles innovations en matière de financement de l'entreprise". Puis, chacun pourra s'informer sur une problématique précise en participant à l'un

des quatre ateliers : Solutions pour une trésorerie performante, Financement du risque en entreprise, Alternatives au financement traditionnel et Bonnes réactions à adopter face à des difficultés.

> 0821 231 251 (0,12€ ttc/mn) | www.lyon.cci.fr inscription obligatoire

Le 2^e appel à projets pour le financement de projets de R&D des pôles de compétitivité est ouvert jusqu'au 15 janvier 2013. Les propositions doivent structurer ou créer des filières industrielles.

> extranet.oseo.fr/fui_web

6195

Le nombre de visiteurs du salon Interoute & Ville, organisé en octobre dernier à Eurexpo, rassemblant les acteurs des infrastructures routières et de transports.

> www.interoute-ville.com

POUR LES ENTREPRISES

**PLUS FORTE
LA PROTECTION !**

DES FORMULES POUR
TOUS LES SECTEURS
ET TOUTES LES TAILLES
D'ENTREPRISES

- Santé
- Prévoyance
- Épargne
- Retraite

**Découvrez
nos solutions**

équilibres ADREA **PRO**

*et la puissance d'un grand
groupe mutualiste qui protège
plus d'un million de personnes*

ADREA
mutuelle

à Lyon : 104 avenue de Saxe

N°Azur 0 810 810 008

PRIX APPEL LOCAL

www.adrea.fr

500

Le nombre d'exposants attendus au salon de l'Étudiant organisé à la Halle Tony Garnier du 18 au 20 janvier. Un moment privilégié de rencontres avec les professionnels de l'orientation.

» www.letudiant.fr

La labellisation EnVol, déployée par CCI France, l'Ademe et leurs partenaires, soutient les petites et très petites entreprises dans la valorisation de leurs premiers engagements environnementaux grâce à des démarches simplifiées et un investissement réduit. Afnor Certification est l'opérateur qui évalue les entreprises.

» www.envol-entreprise.fr

Toute l'actualité de la CCI disponible sur un smartphone : annuaire d'entreprises locales, géolocalisation de sociétés, agenda des événements, salons... Restez connecté depuis votre mobile.

» www.lyon.cci.fr

Le programme d'échange d'expériences Erasmus pour jeunes entrepreneurs permet à un jeune chef d'entreprise de l'UE d'être accueilli dans une PME européenne. L'objectif est double : le jeune entrepreneur bénéficie des conseils d'un dirigeant averti et ce dernier peut profiter d'idées neuves.

» www.erasmus-entrepreneurs.eu

CCI formation propose la location de salles de formation équipées, d'une salle de conférence, de salles informatiques...

» 04 72 53 88 47

Le site Facileco présente Dr CAC, une série de vidéos pédagogiques sur l'économie.

» www.economie.gouv.fr/facileco



Un tramway pour Eurexpo

La ligne de tram T5, inaugurée en ce mois de novembre, permet de relier Lyon au parc des expositions Eurexpo en moins de 20 minutes. Première affluence attendue pour le salon Pollutec.

Inaugurée le 17 novembre, la ligne de tram T5 en direction d'Eurexpo est fin prête pour le salon Pollutec. Attendue de longue date, cette extension du T2 relie Lyon-Grange Blanche au parc des expositions en moins de 20 minutes. Avec cinq rames en circulation, ce nouveau tram permet d'écouler, aux heures de pointe, quelque 200 personnes toutes les 10 minutes. Un atout considérable pour Eurexpo qui accueille chaque année 1,2 million de personnes sur ses 110 salons et événements.

Le tramway propose une alternative rapide à l'accès routier. Il désengorge le secteur, réduit les nuisances de trafic et offre une desserte efficace d'Eurexpo, notamment lors de salons internationaux comme Pollutec (75 000 visiteurs attendus) ou le Sirha en janvier prochain (170 000 participants attendus). La desserte en tram sera complétée par le maintien de la ligne 100 en provenance de Vaulx-en-Velin la Soie, pour relier la Part-Dieu et l'aéroport.

» www.tcl.fr

Attention : des sociétés utilisent des sigles similaires à ceux des organismes sociaux et fiscaux pour proposer aux commerçants une inscription payante sur des annuaires professionnels fictifs.

» www.lyon.cci.fr

Le portail import-export.gouv.fr simplifie l'accès à l'information sur le commerce international : procédures douanières, outils de financement à l'export et coordonnées des administrations.

» www.import-export.gouv.fr

Subsport est un site consacré aux produits chimiques dangereux et aux techniques de substitution. Il accompagne les entreprises face aux nouvelles normes de la législation européenne.

» www.subsport.eu

219

Le nombre d'événements prévus en Rhône-Alpes lors de la 3^e Semaine de l'industrie, du 18 au 24 mars.

» www.economie.gouv.fr/semaine-industrie

La ville de Pierre-Bénite accueille le 2^e forum de la Sécurité industrielle, le 21 mars prochain, sur le thème Sécurité industrielle et ville durable : construire la ville autour de sites à risque.

» www.lyon.cci.fr

Le fonds commun de placement à risque Écotecnologies soutient les PME innovantes spécialisées dans les technologies vertes. Géré par CDC Entreprises, filiale de la Caisse des Dépôts, ce fonds s'inscrit dans le cadre du programme des investissements d'avenir.

» www.ademe.fr

CLIMAT DES AFFAIRES TOUJOURS TENDU

INDUSTRIE

La baisse de production s'est amplifiée en septembre dernier. Un recul toutefois moins important que celui de 2008.

Le secteur présente des carnets de commandes faiblement remplis.

SERVICES AUX ENTREPRISES

Globalement, la tendance est à la stabilité. Si l'intérim continue de reculer, les secteurs de l'hébergement, des services d'ingénierie et informatiques sont orientés à la hausse et devraient le rester d'ici à la fin de l'année.

BÂTIMENT

Si le gros œuvre a souffert, l'activité globale s'est maintenue entre juillet et septembre. Les carnets de commandes restent garnis à l'horizon des prochains mois.

COMMERCE DE GROS

Après un second trimestre stable, le volume des achats et des ventes a diminué. Les carnets de commandes restent peu garnis et les stocks sont donc excédentaires. Du côté des produits agroalimentaires, l'activité a stagné et devrait se maintenir au dernier trimestre.

Source : Indicateurs du climat des affaires, Banque de France, direction régionale Rhône-Alpes, septembre 2012.



PAR PHILIPPE GRILLOT,
PRÉSIDENT DE LA CCI DE LYON

“Entrepreneurs, ne baissez pas les bras, ne jetez pas l'éponge, ne fuyez pas ! Continuez à innover, à rêver, à vous développer. Car quelle croissance peut-on espérer sans investisseur ?”

Ne renoncez pas à vos idéaux !

Entrepreneurs, patrons, investisseurs, innovateurs et créateurs d'emplois, vous êtes aujourd'hui la cible de beaucoup de critiques. Selon une partie des médias et de la sphère politique, appuyée par les donneurs de leçons doués pour l'audience, vous porteriez l'entière responsabilité des maux dont souffre notre pays ! Cette situation est ubuesque ; je la condamne fermement ! Les déconnectés de la vie réelle, les chantres de la critique permanente et non constructive ne nous feront pas renoncer à notre idéal de création.

Entrepreneurs, ne baissez pas les bras, ne jetez pas l'éponge, ne fuyez pas ! Continuez à innover, à rêver, à vous développer. Car quelle croissance peut-on espérer sans investisseur ? L'entreprise est le seul endroit où les richesses et les emplois se créent. Elle est aussi un corps vivant susceptible de tomber malade, voire de mourir. On ne peut donc ignorer les problèmes susceptibles d'y survenir. Que l'on veuille éviter les abus, oui ! Que l'on assimile les patrons des PME et TPE françaises à des voleurs incapables de participer à l'effort collectif, non !

Je le ressens sur le terrain, je l'expérimente chaque jour, les dirigeants de nos sociétés locales prennent des décisions qui les engagent personnellement ; ils luttent, se débattent, assument une conscience forte de leurs responsabilités vis à vis de leurs collaborateurs. Mais ils avouent, à force de critiques, perdre de vue leur capacité d'innovation et de conquête de parts de marché. Nous allons y laisser des plumes, c'est certain ! Cette alchimie de talents que porte en lui notre territoire - un tissu économique dense et diversifié, un réseau d'acteurs publics soudés et compétents, un monde universitaire en phase avec les besoins des entreprises et une riche communauté associative, culturelle et sportive - doit être le terreau favorable au ré-enchantement de notre économie. Ici plus qu'ailleurs, nous devons actionner les solidarités, faire jouer les réseaux, multiplier les occasions de collaborer et convaincre, ensemble, de la force de notre détermination entrepreneuriale. Je m'y emploie quotidiennement avec les équipes de la CCI ! Car le trait que l'on essaye de tirer sur les patrons est bien trop gros. Nous avons des armes en main ; la première d'entre toutes étant de faire bien notre métier.



Philippe Grillot, président de la CCI, Jacques Descours, vice-président, et Fabrice Lenoir, élu CCI (absent sur la photo), ont rencontré des chefs d'entreprise et des commerçants, le 20 septembre à Champagne-au-Mont-d'Or. L'occasion d'évoquer avec eux leurs besoins et leurs projets. Ici avec Victor Fernandes, cordonnier à Champagne-au-Mont-d'Or.

LES RENDEZ-VOUS DES ÉLUS

27/11 Ouverture de la rencontre **“Innover, c'est pas compliqué”** et remise du **Novad'Or** par Philippe Valentin à la CCI

29/11 Intervention de Philippe Grillot à la Sucrière lors de l'ouverture du **débat public** sur le projet de l'Anneau des sciences

30/11 Lancement de l'association des **Bouchons lyonnais** par Philippe Grillot et Christophe Marguin à la CCI

4/12 Participation de Philippe Grillot à l'inauguration du **salon Classe Export à Eurexpo**

4/12 Remise des **trophées Femmes Décideurs** à la CCI en présence de Philippe Grillot

6/12 Intervention de Philippe Guérand à la **Journée étudiants-entreprises** à CPE Lyon

13/12 Accueil de la **Bourse d'échanges cédants-repreneurs d'entreprises** par Fabrice Lenoir à la CCI

13/12 Remise des **trophées Lyon Ville de l'Entrepreneuriat Portes du Sud** en présence de Ronald Sannino au Grand Lyon

14/12 Accueil de la **Fête du centenaire du CICF** (Chambre de l'ingénierie et du conseil de France) par Philippe Grillot à la CCI



PHILIPPE GUÉRAND,
VICE-PRÉSIDENT DE LA CCI EN CHARGE DE LA FORMATION
Sier Constructeur

Objectif : emploi !

Malgré le contexte économique et social actuel, les entreprises ont souvent des difficultés à recruter. Certaines offres d'emploi restent sans réponse... ce qui est quand même un comble dans une période de taux de chômage en hausse constante. L'État a donc créé le dispositif dit de Préparation opérationnelle à l'emploi (POE), qui consiste à faire suivre à un demandeur d'emploi une formation spécifiquement adaptée au poste à pourvoir.

Depuis quelques jours, CCI formation, en lien avec Pôle emploi, Agefos PME et le Forco, déploie cette POE collective en région lyonnaise autour de trois métiers : vendeur-conseiller commercial, gestionnaire d'unité commerciale et attaché commercial. L'intégralité de cette formation est prise en charge par l'Organisme paritaire collecteur agréé (Opca). Composé de cas pratiques et de mises en situation, le contenu pédagogique, d'une durée maximale de 400 heures, donne les clés nécessaires pour devenir opérationnel. Le cursus se complète de deux semaines de stage, expérience qui aboutit à un contrat de travail en CDI, en CDD d'au moins un an ou en alternance.

Nous invitons les entreprises recherchant ces profils particuliers à se tourner vers ce dispositif efficace et connecté aux besoins des marchés.



NORBERT FONTANEL, ÉLU CCI
COMMISSION AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE
Fontanel SA

La reconquête du Port est en marche

Avec un transit annuel moyen de 10,3 millions de tonnes de marchandises - soit 60 % des déplacements du bassin - et près de 80 % des transports conteneurisés par voie d'eau sur l'axe Fos-Lyon, le Port Lyon Édouard Herriot joue un rôle stratégique dans les échanges commerciaux Rhône-Méditerranée et avec le reste du monde.

En tant que facteur de compétitivité et d'attractivité pour nos entreprises, nous devons lui donner les moyens de se développer. Pour ce faire, nous avons signé une convention avec la Compagnie nationale du Rhône (CNR) et le Grand Lyon, dont l'objectif sera de définir des solutions innovantes en matière de logistique urbaine et de transport des matériaux. Lyon s'est lancé positivement à la reconquête de ses fleuves, comme en témoignent les berges du Rhône et le projet Rives de Saône. Il est temps désormais que le Rhône et la Saône retrouvent leurs fonctions historiques de transporteurs de marchandises.

J'appelle donc les branches professionnelles et les entreprises à participer à ce grand projet et à apporter leurs idées. Mais également à se rassembler derrière nous lors du débat public sur le Top, rebaptisé Anneau des sciences. Nous souhaitons en effet faire entendre notre voix en faveur du bouclage du périphérique d'agglomération et d'une desserte directe sur le Port Lyon Édouard Herriot pour en renforcer l'accessibilité et le côté multimodal.

NUMÉRO
40



NOVEMBRE/DÉCEMBRE 2012

L'ÉCONOMIE EN ACTIONS

- 9 Un sous-traitant compétitif et performant, c'est mieux**
- 10 hubfi.fr : les clés de la finance !**
- 11 Sirha : un gâteau et trente bougies**
- 13 Success story Inside Management.**
Le recrutement sur-mesure
- 14 C'est pratique Mutualiser ses achats, c'est malin et efficace !**
- 15 Lyon Part-Dieu, un quartier star**
- 16 Success story Raffin.**
Aux petits soins pour son marché

18 EN COUVERTURE



(9^e enquête conso)
Homo-consomus, qui es-tu ?

CCI : DES CLÉS POUR AGIR

- 26 Le bout du tunnel pour la liaison ferroviaire Lyon-Turin**
- 27 L'international, et si c'était pour moi ?**
- 28 Avancez, un parrain à vos côtés**
- 29 Pépites, un programme qui vaut de l'or**

L'AGENDA DE LA CCI

- 30 Commerce, industrie, international**
- 31 Formation**

REPÈRES

- 33 MAD of M.A.D. Une collection insoupçonnée**

L'INVITÉ : TONY MELOTO

- 34 "Les entrepreneurs ont la capacité de changer les façons de penser"**

Agir & Entreprendre est publié par la CCI de Lyon | Direction de la Communication Place de la Bourse 69289 Lyon cedex 2. 0821 231 251 (0,02€ TTC/mn) | Directeur de la publication Philippe Grillot | Secrétaire générale de rédaction Valérie Salinas | Comité de rédaction Bernard Guillet, Jean-Michel Coquard, Blandine Vignon, Valérie Charrière-Villien, Valérie Salinas, Nancy Furer | Rédaction NF2 Presse, CCI de Lyon | Maquette et réalisation *de Magazine* 0478 28 84 84 | Publicité Actions Média, 04 72 77 96 10 | Impression Savoy Offset | Routage Process Routage | Photos Jean-Jacques Raynal, CCI de Lyon | Visuel de couverture Magazine | ISSN 1778-8315 | Tirage 70 700 ex.



CE PAPIER EST ISSU
DE PÂTES PRODUITES
À PARTIR DE FORÊTS
GÉRÉES
DURABLEMENT -
PEFC/10-31-1369



CCI LYON | f | t | g+

Télépéage

PROS / ENTREPRISES / GRANDS COMPTES

POUR UNE SOLUTION MIEUX MAÎTRISÉE,
RETROUVEZ NOS SOLUTIONS PROS.

RÉDUISEZ VOS FRAIS D'AUTOROUTE JUSQU'À **-25%***

- › Gestion optimisée des notes de frais
- › Gain de temps
- › Confort des collaborateurs
- › Validité dans toute la France



*Remise applicable avec la formule Diagon'alpes
et sur les réseaux AREA et SFTRF.

contactsentreprises@aprr.fr

 **AREA**



© AREA - Lyon - novembre 2012 - DUEQUA APRR - AREA RCS LYON B 702 027 871 - Crédit photo : Fotolia

Communiquez sur le 1^{er} magazine économique du Rhône

AGIR & ENTREPRENDRE

Un magazine dédié à ceux qui entreprennent

- ☞ Diffusé par routage nominatif à l'ensemble des chefs d'entreprise, commerçants et élus de la région de Lyon
- ☞ 70 700 exemplaires tous les 2 mois
- ☞ Plus bas coût au mille de la presse éco

70 700 exemplaires
125 000 lecteurs
envoi nominatif à
69 600 chefs d'entreprise

Publicité : **actions**

2 place de la Bourse - 69002 Lyon - Tél. 04 72 77 96 10 - actionsmedia@numericable.fr



EN BREF

Métiers du management du risque à Lyon

Du 6 au 8 février prochains, la Cité internationale accueille la 21^e édition des rencontres de l'Association pour le management des risques et des assurances de l'entreprise (AMRAE). En partenariat avec la CCI, ce congrès propose des ateliers, des conférences... mais aussi des moments de convivialité afin de favoriser l'échange et le partage d'expériences autour des risques.

> www.amrae.fr

PRATIQUE

Quand on met son stock en ligne, la première chose que l'on découvre... C'est qu'on n'est pas tout seul.



Vendre en ligne sur une place de marché

Véritables canaux de vente pour les entreprises, les places de marché sur Internet (Amazon, Ebay...) permettent la vente de produits sans forcément avoir son propre site de vente en ligne.

Recommandations :

- Examiner la notoriété de la place de marché avant de souscrire un contrat
- Définir sa cible afin d'orienter son choix
- Calculer le coût d'acquisition client

> www.ene.fr

L'apprentissage à l'honneur

Une charte départementale de coopération a été signée, en septembre dernier, entre les chambres consulaires et les missions locales du Rhône. Ce partenariat en faveur de l'apprentissage vise à faciliter et optimiser les relations entre les jeunes issus des missions locales et les entreprises.

> www.lyon.cci.fr



L'an dernier, plus de 750 rendez-vous professionnels avaient été tenus entre 75 donneurs d'ordre et 65 sous-traitants.

UN SOUS-TRAITANT COMPÉTITIF ET PERFORMANT, C'EST MIEUX !

Rendez-vous le 6 décembre à la Cité internationale pour les rencontres d'affaires Sous-traitance Compétitive. Enjeu : faciliter la mise en relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants.

Réduire ses coûts est évidemment l'un des leviers principaux d'amélioration de la rentabilité. La troisième édition de Sous-traitance Compétitive, organisée le 6 décembre au Centre des congrès de la Cité internationale, aide les entreprises à mieux acheter : elle réunit, au sein d'un même lieu, un panel de sous-traitants parmi les plus compétitifs du marché. Dédiées aux décideurs en charge des achats de sous-traitance industrielle, ces rencontres d'affaires facilitent la recherche de solutions techniques et stratégiques ; elles programment tout au long de la journée des rendez-vous individuels et permettent d'identifier des compétences techniques de haut niveau pour la réalisation de pièces et de sous-ensembles dans les métiers du travail du métal, du plastique, de l'électronique et de l'électricité. Le

panel se compose de sous-traitants investissant dans de nouvelles machines, déployant des activités d'études, s'implantant sur les marchés de leurs clients à l'international et proposant des solutions complètes. L'an dernier, plus de 750 rendez-vous professionnels avaient été tenus entre 75 donneurs d'ordre et 65 sous-traitants, pour des demandes aussi diverses que la recherche d'un fournisseur de tuyauterie, d'un sous-traitant de câblage ou d'un fondeur de cupro-aluminium.

Une demi-douzaine de conférences viendra compléter le programme. Parmi les thèmes abordés : le processus d'évaluation stratégique des fournisseurs, l'externalisation et la mutualisation d'achats dans l'industrie, le contrat de sous-traitance et les responsabilités engagées.

> www.sous-traitance-competitive.com

PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ

Double récompense pour Lyon Urban Truck & Bus

Unique pôle de compétitivité européen dédié aux transports collectifs de personnes et de marchandises en milieu urbain, Lyon Urban Truck & Bus (LUTB) cumule les distinctions.

Ce réseau fédérant plus de 160 entreprises a reçu le Label bronze décerné par l'Initiative européenne pour l'excellence des clusters (ECEI). Reconnue par la Commission européenne, cette récompense cible particulièrement la performance et la qualité du management. Les points forts mis en avant dans le rapport concernent notamment la gouvernance du pôle et l'implication des adhérents, la variété et la fréquence des services proposés, l'animation du réseau ou le networking entre adhérents.

Au niveau hexagonal, LUTB a été classé par le gouvernement parmi les 20 pôles très performants. Créé en 2005, LUTB mobilise les compétences existantes en Rhône-Alpes dans le champ des transports et de l'innovation. Depuis sa création, il a labellisé 111 projets, dont 59 financés et opérationnels, pour un budget de 210 millions d'euros. Parmi ces projets, Transpolis vise à la création, en 2013, d'une plateforme technologique pour l'étude des transports collectifs de biens et de personnes. Quarante-cinq partenaires publics et privés se sont entendus pour financer cette ville-laboratoire. Soit 33 millions d'euros mobilisés à ce jour.

> www.lutb.fr





Emirates France prend son envol

Avec 5 vols directs hebdomadaires entre Lyon et Dubaï, Thierry Aucoc, directeur général France d'Emirates Airlines, se félicite de l'arrivée de sa compagnie aérienne à Lyon-Saint Exupéry, le 5 décembre prochain.

"Lyon correspond parfaitement à nos attentes en termes d'opportunités de développement entre la région rhônalpine et le Moyen-Orient. Avec des horaires différents de ceux de Genève, notre liaison Dubaï-Lyon-Dubaï sera complémentaire", annonce-t-il en précisant que le "catchment area", territoire concerné par l'implantation d'Emirates à Lyon, s'étend à 80 kilomètres à la ronde. Avec un départ de Lyon à 21 heures et une arrivée matinale prévue à Dubaï à 6h15 du matin, cette ligne ouvre la voie à tout un faisceau de correspondances vers une cinquantaine de villes d'Afrique, d'Océanie, de l'Océan Indien et de l'Asie. Une belle opportunité pour l'aéroport Lyon-Saint Exupéry de se développer au sein d'un des réseaux les plus dynamiques au monde et de compléter son offre de destinations internationales. *"Les grosses évolutions de trafic se font entre l'Asie, l'Europe et l'Afrique",* ajoute Thierry Aucoc, dont la compagnie basée à Dubaï dessert actuellement plus de 120 destinations. Or Emirates, qui possède l'une des flottes les plus récentes, a contribué à ce que Dubaï devienne un carrefour économique très important. *"L'aéroport de Dubaï a été conçu comme un hub, un point central d'un réseau de transport, dès sa création en 1985. Plus important que l'aéroport JFK de New York par le nombre de passagers transportés, tout est pensé pour que le transit y soit efficace, agréable et simple pour le voyageur",* souligne-t-il. Cette nouvelle liaison sera opérée par un Airbus A340-500 disposant de 12 mini suites privatives, 42 sièges en classe affaires et 204 en classe économique :

"Les voyageurs en business ou en first profiteront d'un service de transfert gratuit qui les prend en charge au pied de chez eux. Sur ce marché, notre offre est bien positionnée en termes de prix et de qualité de service".

> www.lyonaeroports.com

hubfi.fr : les clés de la finance !

Vous êtes chef d'entreprise, vous avez besoin de financement... cliquez sur www.hubfi.fr. Ce hub de la finance, lancé par les acteurs de l'économie rhônalpine, véritable portail de mise en contact direct, vous indiquera les professionnels susceptibles de vous financer.

Même les banquiers, les experts-comptables ou les avocats l'avouent : impossible de connaître l'ensemble des offres financières proposées aux entreprises en Rhône-Alpes. D'où ce hub de la Finance, lancé par la communauté financière et institutionnelle : Oséo, la Région, la CCI Rhône-Alpes, le Comité régional des banques, la Caisse des dépôts, l'Ordre des experts-comptables et Lyon place financière et tertiaire notamment. Pilotés par Bruno Lacroix,

ment répondent aux sollicitations de manière réactive et confidentielle. Le hub répertorie ainsi chaque moyen de financement correspondant aux différents stades de la vie d'une entreprise : création, besoins courants, international, gestion de difficultés, transmission-reprise ou encore innovation et fonds propres. À chaque étape, des informations indiquent à l'entreprise si elle est éligible au financement qu'elle recherche. Si la réponse est oui, un lien renvoie vers les partenaires idoines. Simple, rapide et efficace !

> www.hubfi.fr



lui-même ex-dirigeant d'entreprise et président du Ceser, les promoteurs de ce portail web aux richesses multiples se sont fixés deux objectifs : informer de manière exhaustive sur l'offre en matière de financement et orienter le chef d'entreprise vers la solution la plus adaptée à son besoin.

Lyon place financière et tertiaire, présidée par Marcel Deruy, longtemps patron d'Oséo Rhône-Alpes, a été désignée en tant que structure de mise en œuvre. Elle a fait en sorte que ceux qui sont censés apporter un finance-

Banque publique d'investissement : bientôt opérationnelle

La future Banque publique d'investissement, projet phare du gouvernement pour soutenir les entreprises, bénéficiera d'une capacité d'investissement de plus de 30 milliards d'euros, en prêts et en capital. Opérationnelle d'ici à la fin de l'année, elle s'appuiera sur les Régions pour son fonctionnement et aura vocation à mobiliser les financements privés.

Exclusivement dédiée au financement des PME, TPE et entreprises de taille intermédiaire, elle est présentée comme un outil clé pour contribuer à la réindustrialisation. Les aides se feront par l'intermédiaire de guichets uniques, installés en région.

Le festival Lumière 2012 fait salle comble



Du 15 au 21 octobre, 72 000 cinéphiles ont assisté aux 110 projections et événements en présence de personnalités du 7^e art. Le cinéaste Ken Loach a reçu le prix Lumière des mains d'Eric Cantona, acteur vedette de son film *Looking for Eric*. Le rideau s'est refermé sur l'émotion du réalisateur américain Michael Cimino et de l'actrice Isabelle Huppert, venus présenter *La Porte du paradis*, chaleureusement applaudi par les 4 000 spectateurs de cette séance de clôture.

Le festival Lumière 2013 est programmé du 14 au 20 octobre prochain.

> www.festival-lumiere.org

COMMERÇANTS

Visitez la boulangerie de demain

Le Sirha accueille une boulangerie-test conçue pour interpellier les commerçants sur la nécessité de prendre en compte les évolutions technologiques. L'Espace Numérique Entreprises montrera, par exemple, comment réduire les délais d'attente des clients, identifiera avec le commerçant les points à améliorer dans son espace de vente et les technologies pour y remédier.

À RETENIR

Le rendez-vous mondial de la restauration et l'hôtellerie s'exporte. Depuis ses débuts, le Sirha décode les signes du temps et anticipe les mutations pour mieux refléter les tendances mondiales. Il voyage avec Sirha Shanghai, Sirha Genève et Sirha Istanbul.

LE CHIFFRE

856

Le nombre de journalistes qui se sont déplacés lors de l'édition précédente. Plus de 6 000 articles de presse sont parus et 743 000 vidéos ont été vues.



Le Sirha invite chaque communauté de la grande famille du goût à témoigner de l'excellence de son art.

SIRHA : UN GÂTEAU ET 30 BOUGIES

Rendez-vous incontournable des acteurs de la restauration et de l'hôtellerie mondiales, le Sirha prévoit une édition 2013 marquée par l'éclosion de nouveaux événements.

Avec ses 2 200 exposants, ses 170 000 professionnels attendus venant de 130 pays différents, le Sirha s'impose comme un véritable laboratoire de tendances, seule manifestation au monde ouverte à toutes les formes de restauration : de la gastronomie à la restauration rapide ou collective en passant par la boulangerie... L'événement planétaire et médiatique est très attendu par les entreprises pour tester leurs nouveautés en avant-première. Dans cette ambiance incomparable, faite de démonstrations et d'innovations permanentes, une communauté de talents se livre à des "shows magiques où l'excellence, l'audace et la créativité explosent dans toute leur splendeur", explique Jérôme Bocuse, nouveau président du salon.

Coupe de France de la boulangerie, coupe du monde de la pâtisserie... le Sirha Event invite chaque communauté de la grande famille du goût à témoigner de l'excellence de son art. Parmi ces rencontres, le Bocuse d'Or, concours mondial de la gastronomie, qui se tient dans le nouveau hall. Cette année, les 24 équipes de jeunes talents de 60 pays venus valoriser leur patrimoine culinaire vont découvrir un nouveau règlement pour impulser une autre dynamique à la compétition.

Autre grande nouveauté de l'année, le World Cuisine Summit. Mille professionnels, grands chefs, experts en restauration et leaders d'opinion se réunissent au Centre de congrès sous la présidence d'honneur de Paul Bocuse. Leur volonté ? Identifier, à partir d'un rapport d'étude et de recherches lancées dans le monde entier, les potentielles sources et opportunités de développement dans chaque pays, ainsi que les nouveaux concepts de restauration. Un berceau de tendances visant à donner vie à celles qui influenceront le marché de demain, le Food Studio by Sirha est revisité pour les 30 ans du salon. Cet incubateur à idées divise cette année l'espace en 4 pôles thématiques dont l'objectif est de soigner les attentes du consommateur : le rassurer et l'informer sur ce qu'il consomme, l'inviter à expérimenter des sensations inédites, lui proposer des lieux et des plats sur mesure, enfin lui apporter de la fantaisie en lui facilitant la vie. Et pour que se rencontrent les grands noms de la mode, du design, de la pâtisserie, le designer Emmanuel Chevalier lance l'exposition Food Design. Il leur propose de s'approprier un monde de gâteaux-jouets, les CakeToy'z, sorte de communauté à déguster se collectionnant comme des figurines.

> www.sirha.com

"Le Sirha est une opportunité unique : seul événement où les professionnels peuvent identifier les tendances phare de leur marché et trouver les solutions nécessaires à leur mise en œuvre".

Jérôme Bocuse,
président du Sirha



Offre & Globale Gestion de l'information



Solutions de Gestion de Documents



Services de Destruction Sécurisée



Services de Protection de Données

Expert dans le domaine de l'archivistique et de la gestion documentaire, nous vous accompagnons tout au long du cycle de vie de vos informations.

Présent en région Rhône-Alpes depuis plus de 20 ans :

Recall France
Centre d'Information de Lyon
45 Rue de Savoie
69 800 Saint-Priest
04 72 47 63 64

recallTM
Vos informations. Une gestion en toute sécurité.

VIE DES ASSOCIATIONS

Pour la bonne cause

La CCI et Handicap International ont signé une convention visant à promouvoir la vente de sacs à sapins par les commerçants, via les unions commerciales.

> www.handicap-international.fr

Plein phare sur l'Ouest lyonnais

Marie Hubert est le nouveau développeur commercial de l'association des commerçants de Tarare "Actif.com"



et de l'union commerciale du Pays d'Amplepuis-Thizy "J'aime mes boutiques". Elle projette des actions visant à renforcer la visibilité du territoire et à accroître l'attractivité commerciale.

> 04 72 40 82 34

Les Avenues du 6^e

La nouvelle fédération d'associations baptisée Les Avenues du 6^e, présidée par Christian Majoux, regroupe les associations Sèze Lyauté, Carré Roosevelt, Saxe Saint-Pothin et Foch. Elle vise à mutualiser les compétences autour d'actions communes, dont la création d'un site Internet.

> 04 78 42 87 61

La Presqu'île façon shopping

L'association Tendence Presqu'île innove avec son nouveau Guide shopping. Renouvelée tous les ans, cette parution s'offre un nouveau design et concentre près de 170 adresses lyonnaises.

> www.tendencepresquile.org

Du nouveau pour Oullins centre-ville

Maxime Balouzat, dirigeant de la boutique Afflelou, est le nouveau représentant des commerçants oullinois au sein de la structure de management Oullins centre-ville.

> oullinscentreville.blogspot.com

SUCCESS STORY

INSIDE MANAGEMENT. LE RECRUTEMENT SUR-MESURE

Une forte croissance, une situation de crise, un développement à l'international... toute entreprise est confrontée à des évolutions nécessitant des compétences diverses en interne. Créée par deux Lyonnais, Inside Management fait intervenir temporairement un manager expérimenté pour permettre aux dirigeants de passer ces caps sereinement.

Dès le premier contact, le ton est donné. Adrien Jocteur Monrozier et Jacques Burtin, co-fondateurs d'Inside Management, mettent un point d'honneur à se distinguer par une approche humaine. En pratique, ils veillent à s'imprégner du contexte d'intervention et à créer un climat de confiance avec le donneur d'ordre pour trouver la parfaite adéquation homme-mission. Leur métier ? Faire intervenir temporairement un manager expérimenté pour aider une entreprise à passer un cap sereinement. "Aujourd'hui, on n'intervient qu'avec des managers qu'on connaît bien. Nous avons en effet déjà travaillé avec les 170 managers que compte notre vivier", explique Adrien Jocteur Monrozier, directeur associé en charge du développement commercial et de l'animation du réseau de managers.

Après 15 ans d'expérience cumulée dans le management de transition et le recrutement, dont deux années à former un binôme de choc dans un gros cabinet sur Lyon, les deux associés ont décidé d'unir leurs compétences en 2010 : "On a vraiment été épaulés par la chambre de commerce dans cette aventure...". Dans le cadre du Pack Création, la CCI les aide à professionnaliser leur business plan. Ils poursuivent avec une formation de quelques jours "Piloter sa nouvelle entreprise" qui leur permet de comprendre tout ce que produit l'expert-comptable. Autre atout non négligeable par le biais de ce programme d'accompagnement : la mise en relation avec des partenaires bancaires. "Grâce à eux, nous avons rencontré les acteurs d'Oseo qui nous ont garanti le prêt". Puis tout est allé très vite. Ils quittent leurs anciens employeurs en août 2010, signent leur premier contrat de management de transition en septembre 2010 et immatriculent leur société un mois plus tard !

Né dans les années 90, le métier s'est beaucoup développé à Paris et en Ile-de-France, où siègent les plus grands cabinets, lesquels s'adressent aux grands groupes en proposant des prestations onéreuses. "À l'inverse, Inside Management permet l'accès de cette prestation aux dirigeants de PME-PMI et nous intervenons plutôt en province", explique Adrien Jocteur Monrozier, sans oublier de préciser que "80 % de leurs clients viennent par prescription. Autrement dit, ce sont les experts comptables et les avocats d'affaires qui conseillent les sociétés de nous rencontrer".

Au départ, Adrien et Jacques posent un diagnostic sur les attentes de l'entreprise. C'est la phase dite d'audit qui peut être suivie d'une mise en place d'un manager de transition pour 6 à 18 mois, souvent des fonctions de direction générale, des DAF, des DRH mais aussi des fonctions plus industrielles : "Mais il peut arriver que le manager finisse par se rendre indispensable et la mission débouche alors sur un CDI". Des dirigeants si séduits qu'ils leur demandent parfois de recruter pour un autre poste !



Jacques Burtin et Adrien Jocteur Monrozier, co-fondateurs d'Inside Management.

INSIDE MANAGEMENT

Création :

octobre 2011

Implantation :

Lyon 6^e

Activité :

management de transition

Effectif permanent : 3

Objectif :

devenir un cabinet incontournable dans le secteur

LE CHIFFRE

91%

des contrats signés sont arrivés par le biais du réseau des managers

MINI BIO

2008 : rencontre des deux associés à Lyon
Septembre 2011 : premier contrat de recrutement

Novembre 2011 : mise en ligne du site Internet

Avril 2012 : arrivée d'Alexandre Martin, responsable marketing et communication

Mai 2012 : activité équilibrée



Pour bénéficier de l'effet volume, il est préférable de travailler avec des entreprises possédant les mêmes problématiques et évoluant dans le même secteur d'activité.

Mutualiser ses achats, c'est malin et efficace !

PME-PMI, pour réaliser des économies, achetez à plusieurs ! À la clé, des gains à tous les échelons. Mode d'emploi pour constituer un groupement d'achat.

En raison de faibles volumes de consommation, d'un manque de notoriété et de peu de temps, les TPE-PME-PMI n'ont pas le même poids que les grands groupes pour bénéficier de tarifs attractifs sur leurs achats. Pourtant, la maîtrise des consommations est une composante essentielle de la performance. La solution ? Acheter à plusieurs.

1 Bien choisir ses partenaires

Pour bénéficier de l'effet volume, il convient de travailler avec des entreprises possédant les mêmes problématiques et évoluant dans le même secteur d'activité. Et afin d'éviter de se retrouver face à de potentiels concurrents, à qui l'on ne souhaite pas dévoiler les produits achetés, le choix doit se porter sur des PME ayant besoin des mêmes matières premières ou services mais évoluant sur un secteur d'activité différent. Dès lors, autant cibler des entreprises en qui l'on a confiance ou que l'on côtoie au sein d'une association, d'un syndicat professionnel ou encore d'un centre technique.

2 Cerner les cibles

Certains postes sont plus faciles que d'autres à mutualiser : les frais généraux, les contrats de téléphonie, la flotte de véhicules d'entreprise ou le parc informatique. Chaque entité doit néanmoins afficher une réelle connaissance de ses besoins et des références consommées en interne, avec les spécifications techniques, les conditions d'utilisation, leur fréquence de livraison... Cette démarche de sourcing d'information est nécessaire pour faire le tri parmi les fournisseurs communs ou pour renoncer à certaines caractéristiques afin de déboucher sur une demande plus standard convenant à l'ensemble du groupe d'acheteurs.

3 Déterminer une forme juridique

Une fois les partenaires sélectionnés et les produits ciblés, le mode de fonctionnement du groupement doit être arrêté. Premier choix, l'association peut constituer la structure juridique d'un groupement d'achat. Elle a pour avantages la souplesse dans la rédaction de ses statuts et un faible coût de fonctionnement. Toutefois, son faible niveau de solvabilité peut être considéré comme peu rassurant pour les fournisseurs référencés. Autre solution, le Groupement d'intérêt économique (GIE), dont l'objectif est la mise en œuvre de tous les moyens propres à faciliter ou à développer l'activité économique de ses membres, même s'il présente un lourd

inconvenient : chaque membre est tenu individuellement des dettes que le groupement contracte avec les tiers.

Enfin, la Société à responsabilité limitée (SARL) ou la Société par actions simplifiée (SAS) offrent de nombreux avantages, tels que la faiblesse du capital, la limitation de responsabilité des associés, le contrôle de la cession des parts.

4 Répartir les tâches

Il est important que chaque membre du groupement soit chargé d'un suivi de portefeuille (téléphonie, transport, matière première...). Une organisation qui permet à chacun de s'impliquer et d'alléger la charge de travail en se concentrant sur une famille de produits. Ensuite, les PME membres passent leur commande à la personne ressource. Au préalable, chaque partenaire doit autoriser un tiers à gérer un contrat en son nom.

5 Faire vivre le groupement

Il ne s'agit pas de définir une fois pour toutes les achats à mettre en commun et de laisser le responsable se débrouiller. Des réunions doivent être organisées deux à trois fois par an pour évoquer la stratégie du groupement. Ces rencontres ne remplacent pas les échanges réguliers par mail ou téléphone permettant de traiter les écueils d'organisation ou les dérapages des fournisseurs.

ENQUÊTE

D'après une enquête réalisée par le groupement Novalto, les dirigeants de PME sont persuadés de tirer de la mutualisation des achats deux bénéfices majeurs : la réduction des budgets (84 %) et un gain de temps (53 %). 90 % d'entre eux espèrent jusqu'à 15 % de diminution de leurs coûts.



J. BERNARD

Lyon célèbre l'innovation thérapeutique internationale

Lyon a accueilli, le 4 octobre dernier, la cérémonie du Prix Galien France et du Prix Galien International, plus haute distinction récompensant la recherche pharmaceutique. Réunis à l'Hôtel de Ville de Lyon, les lauréats ont été désignés devant un parterre issu de l'élite de la recherche et de l'industrie pharmaceutiques mondiales.

> www.prixgalien.com

WORLD TRADE CENTER LYON

La force d'un réseau mondial

Inauguré en juillet dernier, le World Trade Center Lyon dispose de 1 300 m² aux 27^e et 28^e étages de la Tour Oxygène. Véritable maillon d'un ensemble international, il appartient au réseau des 330 World Trade Centers. Il s'adresse aussi bien aux entreprises locales pour des services de domiciliation ou de salles de réunion, qu'à de grands groupes internationaux en quête de bureaux équipés en terre lyonnaise. Ses entreprises adhérentes bénéficient de solutions partout dans le monde et accèdent à des opportunités d'affaires sur les cinq continents.



Parmi ces sociétés nouvellement installées au sein du World Trade Center Lyon : Babcock & Wilcox, soutenue par l'Aderly dans ses démarches d'implantation. Venue tout droit du Canada, elle est leader dans la fabrication des composants nucléaires. Son bureau lyonnais répond aux besoins spécifiques des clients locaux et entend déployer la technologie à travers l'Europe. "Le professionnalisme et les soucis du détail dont a fait preuve le WTC ont été très importants pour nous et ont facilité le déménagement de notre société à Lyon, témoigne Jamie Goodfellow, président de Babcock & Wilcox Nuclear Energy Europe. J'ai aujourd'hui beaucoup de plaisir à venir travailler à la Tour Oxygène et à m'intégrer au programme proposé par le World Trade Center Lyon".

> www.wtc-lyon.com

LYON PART-DIEU, UN QUARTIER STAR

Deuxième quartier d'affaires français après la Défense, hub de transports connecté aux grandes métropoles européennes, lieu de vie, de loisirs et de travail, Lyon Part-Dieu est au cœur d'un projet métropolitain tourné vers l'avenir.



AUC

3000 entreprises, 50 000 salariés, 1 million de m² de bureaux... des chiffres qui placent Lyon Part-Dieu en deuxième position des quartiers d'affaires français. Résolument tourné vers l'avenir, il s'inscrit dans un gigantesque projet urbain de modernisation et d'extension. Ouvrage phare de ce développement, la Tour Incity ajoutera 40 000 m² de bureaux au quartier en 2015. "L'ambition du Grand Lyon, partagée par les entreprises présentes et les différents partenaires, est d'en faire un quartier d'affaires extrêmement attractif en Europe, inscrit dans un projet complet comprenant bureaux, commerces, habitations, services et loisirs", précise David Kimelfeld, vice-président au développement économique du Grand Lyon. Dans cet élan, le Club des entreprises Lyon Part-Dieu a vu le jour en mai dernier après un temps d'enquête mené auprès des entreprises, avec le concours de l'agence Centre de la CCI. "La volonté du Club des entreprises Lyon Part-Dieu est de dialoguer avec le Grand Lyon et les différents acteurs du projet, de mieux

se connaître et de créer une synergie entre les entreprises du secteur, expose Hervé Chaîne, président du Club et Pdg d'Egis. Plus de 50 entreprises représentant plus de 20 000 salariés ont déjà rejoint le Club. Nous souhaitons rassembler TPE, PME et grands groupes motivés par l'intérêt collectif afin de réfléchir ensemble. L'objectif est double : évoluer dans cet environnement avec la collectivité et partager un mode de fonctionnement."

Inauguré en septembre, le Club a d'ores et déjà mis en place des groupes de travail thématiques : mobilité et déplacements, immobilier de bureau, services aux salariés et communication interne et externe. Des enquêtes de terrain réalisées avec l'appui de la CCI permettent de faire un état des lieux sur les pratiques des entreprises et leurs attentes en termes de mutualisation et d'échanges : partage de salles de conférences, d'espaces de stationnement, création d'une crèche, d'un Plan de déplacements interentreprises... Un Club en ordre de marche qui suit la transformation continue de ce quartier central.

LE CHIFFRE

12,5%

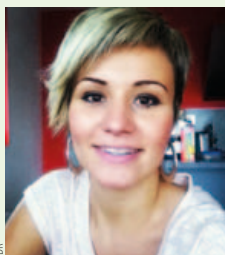
Dans la région, le nombre de ventes et de cessions de fonds de commerce a augmenté de 12,5 % au premier semestre de l'année.

Le prix moyen des transactions augmente aussi, mais moins vite : il s'établit à 166 000 euros, en progression de 4,6 % par rapport à la même période de 2011.

> www.altares.fr

Source : Les Défaillances en France par région, Altares, 1^{er} semestre 2012.

QUESTION À



Emilie Terlaud,
responsable de la boutique de cosmétiques Lush

Dans quel optique avez-vous suivi la formation Sup de parf ?

“Après mon BTS en cosmétiques, je souhaitais aller plus loin pour obtenir un poste à responsabilités. Au cours d’un stage, des élèves m’ont parlé de la formation supérieure en parfumerie (Sup de parf) de la CCI. J’ai pu intégrer ce cursus et j’en suis ravie. Nous étions un petit groupe et pendant un an, nous avons alterné entre lieu de travail et semaines de cours avec des professionnels.

Avec les formateurs, nous avons abordé de façon concrète, par le biais de jeux de rôles et d’exemples vécus, les aspects gestion, management et commercial. Très accessibles et disponibles pour répondre à nos questions, ces professionnels ont vraiment partagé leurs expériences. Grâce aux cours de comptabilité, de communication ou encore de gestion des conflits, nous avons acquis les bonnes bases pour comprendre le fonctionnement d’une entreprise et endosser le rôle de manager dans ce secteur. Cette formation était vraiment un complément utile pour ma carrière. J’ai décroché un emploi deux mois avant la fin du cursus.”

> www.cciinformationpro.fr

SUCCESS STORY

RAFFIN. AUX PETITS SOINS POUR SON MARCHÉ

Spécialisée dans les dispositifs médicaux depuis près d’un siècle, cette société a su concilier patrimoine industriel textile et dimension internationale. Aujourd’hui, elle développe sa gamme sur mesure et s’ouvre davantage au marché européen.

L’entreprise Raffin porte toujours le nom de son fondateur et utilise les mêmes produits de base noble, à savoir le coton, la gaze hydrophile et depuis peu le non-tissé pour la fabrication de ses quatre familles de produits : compresses et soins, bandages et maintien, sets et packs et protection et hygiène. La grande avancée dans son métier date de 1999 avec le début de la production de sets stériles pour répondre aux besoins des établissements qui achètent de plus en plus des dispositifs médicaux tout prêts à usage unique. Un développement majeur et toujours d’actualité puisque la société affiche 37 % de croissance sur ces deux dernières années (de 15 à 20,5 M€ de CA entre 2010 et 2012). “Nous restons une PME mais l’entreprise a acquis une autre dimension en devenant un groupe international, résume Michel Evaux, directeur général de Raffin. En 1991, mon père a fait appel à moi pour structurer la fonction commerciale et la prospection sur de nouveaux secteurs géographiques. Lorsqu’il m’a passé le flambeau en 1997, nous avons créé un poste de directeur financier, ainsi qu’un ser-

vice qualité qui nous a conduits à la certification Iso 9001. Nous avons aussi ouvert le capital à notre partenaire industriel israélien, également fournisseur”. Une collaboration qui a permis la création d’une joint-venture en Chine dédiée à la fabrication de compresses et également une prise de participation au capital de son sous-traitant marocain qui élabore ses sets et packs. Dernier investissement stratégique : la mise en activité, cette année, d’une nouvelle usine au Maroc comprenant deux unités de production. “60 % de nos clients sont des hôpitaux et des cliniques, l’autre partie étant composée de distributeurs et d’industriels, sachant que le cœur de notre business est en France puisque l’export ne représente que 10 % de notre chiffre d’affaires. Mais nos produits étant soumis au marquage CE, ils sont commercialisables dans toute l’Europe et nous avons récemment bénéficié d’un accompagnement de la CCI dans notre recherche de partenaires en Allemagne”. Si

le directeur général assoit la stratégie d’ouverture de son entreprise, il n’en reste pas moins ancré localement. Michel Evaux est ainsi l’un des membres fondateurs de l’association d’entreprises TararEvolution : “Notre volonté, en tant que chefs d’entreprise de différentes filières, était de nous connaître et de mettre en avant le dynamisme du secteur. Nous avons instauré des groupes de travail sur des thèmes transversaux.” La société n’hésite pas à faire appel à l’agence Ouest de la CCI pour ses besoins spécifiques, comme des formations en langue.

“Disposer de ressources sur son territoire est un avantage. On se sent moins enclavé et on bénéficie d’informations pertinentes.”

Michel Evaux,
directeur général de Raffin.



RAFFIN

Création :
1914
Implantation :
Saint-Romain
de Popey
Effectif :
46

Activité : dispositifs médicaux à usage unique
Objectif : développer des sets de soins spécialisés

LE CHIFFRE

20,5 M€

Chiffre d’affaires 2012
prévisionnel

MINI BIO

1978 : reprise de l’entreprise par Bernard Evaux
2002 : création d’une usine à Saint-Romain de Popey et ouverture du capital
2004 : création de la joint-venture en Chine
2006 : participation à hauteur de 50 % chez le sous-traitant Tec Maroc
2012 : mise en activité d’une nouvelle usine au Maroc

Un accident du travail dans mon entreprise :

Que faire ?

- Le déclarer dans les 48 h à la CPAM de mon salarié.

Comment ?

- En ligne sur le portail www.net-entreprises.fr

C'est simple, rapide et gratuit.



EXPotech
signalétique stands
PLV événements
forums

"Les Jeudis
matins
de la
Com"



Tous les jeudis,
Sophie et Stéphanie vous offrent
le petit-déj et vous présentent
des solutions d'exposition
innovantes et design !



Inscrivez-vous jusqu'à fin décembre !

Tél : 04 37 48 82 69 / Mail : infosud@expotech.fr

Sophie Tiphaine / Tél. : 06 72 83 42 94 / 04 37 48 82 68 / s.tiphaine@expotech.fr
3 avenue Condorcet / 69100 Villeurbanne / www.expotech.fr

× GROUPE F6 DESIGN
PARCE QUE L'ESPACE EST UN MÉDIA

UNE TOYOTA HYBRIDE POUR CHAQUE COLLABORATEUR
UN BONUS POUR TOUTE VOTRE ENTREPRISE



TOUJOURS
MIEUX
TOUJOURS
PLUS LOIN

LA BERLINE COMPACTE

89g
CO₂/km³ 3.8l
/100 km

LE MONOSPACE 7 PLACES

96g
CO₂/km³ 4.1l
/100 km

LA PREMIÈRE FULL HYBRID***

89g
CO₂/km³ 3.9l
/100 km

PRIUS RECHARGEABLE

49g
CO₂/km³ 2.1l
/100 km

LA CITADINE MADE IN FRANCE*

79g
CO₂/km³ 3.5l
/100 km

TOYOTA FRANCE - 30, rue de la République - 69600 Saint-Etienne - SIREN 545 401 000 - RCS St-Etienne B 712 034 040, Septembre 2012 - 4e édition

BONUS
ÉCOLOGIQUE
2000 à
5000€⁽¹⁾

MOINS DE CO₂⁽²⁾, PLUS D'ÉCONOMIES

- Exonération de TVS sur 8 trimestres⁽³⁾
- Carte grise gratuite (selon les départements)
- Bonus Écologique de 2 000 € à 5 000 €⁽¹⁾

Plus d'informations sur www.toyota-entreprise.fr

SIVAM LYON NORD

6, ch. des Anciennes Vignes
69410 CHAMPAGNE AU MONT D'OR
tél. 04 72 52 32 32

SIVAM LYON SUD

10 Rue des frères Bertrand
69200 VENISSIEUX
tél. 04 72 78 52 70

Votre conseiller entreprises : Patrick Mullet 07 78 87 21 42 / 04 72 52 31 90 - pmullet@sivam.fr

*"Cette 9^e enquête
Consommateurs va avoir
une influence majeure sur
l'aménagement commercial
du territoire pendant les
5 années à venir, en livrant de
précieuses données aux projets
des unions commerciales
et des commerçants."*

Philippe Grillot, président de la CCI de Lyon

LANCEL

12 350 €, voilà ce que consacre, en moyenne et par an, chaque famille de la région lyonnaise à sa nourriture et à ses besoins courants. La 9^e enquête Consommateurs de la CCI a livré ses enseignements. Si le pouvoir d'achat se maintient, les habitudes changent. Le consommateur est plus nomade, très informé - donc exigeant - globalement en quête de transparence et d'indépendance. Et surtout, il aime qu'on le chouchoute !

TOUS LES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE SUR : WWW.CONSORHONE.FR

Homo-consomus, qui es-tu ?

Qu'est-ce que la consommation aujourd'hui ? Une seconde nature ? Un signe d'appartenance à une classe ou à une autre ? Un acte politique pour ceux qui consomment moins ou autrement ? Une nécessité de plus en plus maîtrisée ? Certainement tout cela à la fois car désormais, une part croissante de nos engouements - comme de nos réprobations - se déroule dans l'arène de la société de consommation. Basée sur une observation des achats effectivement réalisés dans l'alimentaire, le non alimentaire et les services, par 6 200 ménages de la région lyonnaise entre septembre et décembre 2011, la 9^e enquête Consommateurs vient de livrer ses résultats. Elle constitue une précieuse source d'inspiration et d'analyse des comportements de consommation. Elle permet aux commerçants de faire le point sur leurs marchés, clients, concurrents, de mesurer les évolutions de leur environnement, de tracer les lignes de leur redéploiement. Elle est aussi un outil d'aide à la décision en matière d'urbanisme commercial et d'aménagement des territoires et s'impose en référence pour comprendre les grands équilibres du paysage commercial. Bref, elle permet de savoir qui consomme, où, quoi et combien ! Découverte en 4 points essentiels.

8

La 1^{re} enquête sur les comportements d'achat des ménages de la CCI date de 1973. Depuis, l'opération a été reconduite à 8 reprises.

1 LE POUVOIR D'ACHAT SE MAINTIENT

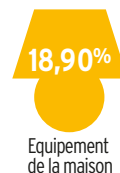
Le potentiel de consommation dans les secteurs alimentaire et non alimentaire s'établit à 12,24 milliards d'euros sur le territoire de l'enquête (le Rhône, une partie de l'Ain, de l'Isère et de la Loire, soit 2,3 millions d'habitants et 991 000 ménages), en augmentation de 10 % en valeur entre 2006 et 2011. Élément notable : la population a cru de 3 % et le nombre de ménages de 6 % entre 2007 et 2012 mais à des rythmes deux fois moins importants que sur la période précédente. Dans la première couronne lyonnaise, la population varie peu. Et la taille des ménages diminue : elle est passée de 2,45 personnes en 1999 à

Dans le détail, 46 % des achats sont consacrés à l'alimentaire, 22 % à la culture et aux loisirs, 19 % à l'équipement de la maison et 13 % à l'équipement de la personne. Ce sont les secteurs de l'alimentaire et de l'équipement de la maison qui progressent le plus (12 %), tandis que l'équipement de la personne stagne.

2 L'HYPER A MOINS LA COTE

Sur une longue période, entre 1980 et 2011, rien ne vient contester la suprématie des grandes surfaces, dont l'emprise (part de marché d'un site commercial sur la dépense totale des habitants d'une zone géographique) a augmenté de 70 %.

Répartition des achats dans le budget des ménages en 2011



2,32 aujourd'hui avec davantage de familles recomposées ou monoparentales et une tendance au vieillissement de la population qui agit sur les habitudes de consommation et notamment en alimentaire.

Mais les chiffres révèlent une stabilisation des forces en présence. Dans l'alimentaire, la baisse d'emprise des petites surfaces ralentit. Et si la part de marché des hypermarchés de moins de 6 500 m²

[suite au verso >](#)

et des supérettes de plus de 300 m² augmente, celle des supermarchés et hypermarchés de plus de 6 500 m² régresse. Pour les achats non alimentaires, l'érosion de l'attraction des hypermarchés est encore plus forte.

En regard, caractérisée par une grande diversité de pôles commerciaux, la géographie commerciale de la région reste marquée par la suprématie de ses 3 secteurs historiquement forts : Presqu'île et Part-Dieu dans l'hypercentre et Porte des Alpes Sud en tissu péri-urbain. Ils réalisent chacun des chiffres d'affaires supérieurs à 550 millions d'euros mais leurs résultats progressent moins vite que le potentiel de consommation, tandis que tous les pôles dits de centre-ville voient leur activité se développer. La Croix-Rousse, par exemple, s'est hissée à un niveau comparable au centre-ville de Villefranche-sur-Saône. Dans les communes, les investissements vont bon train pour donner ou redonner vie au cœur de village. Témoin : Tassin-la-Demi-Lune où la Zac du Centre intègre à un projet de plus de 300 logements, des linéaires commerciaux en rez-de-chaussée.



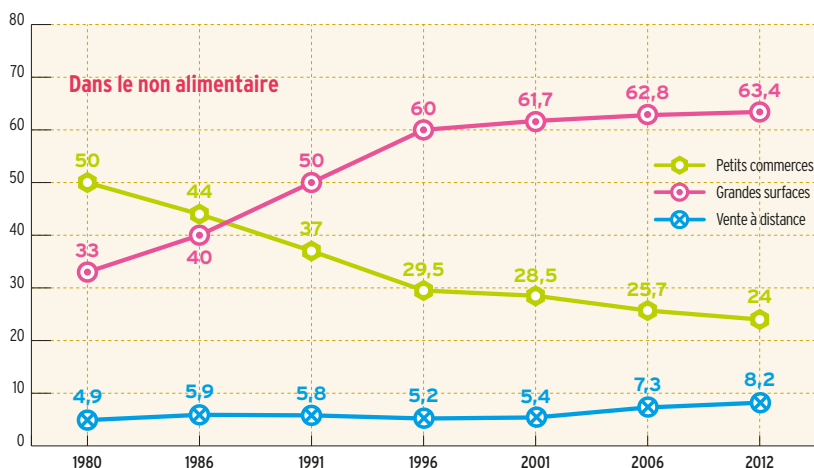
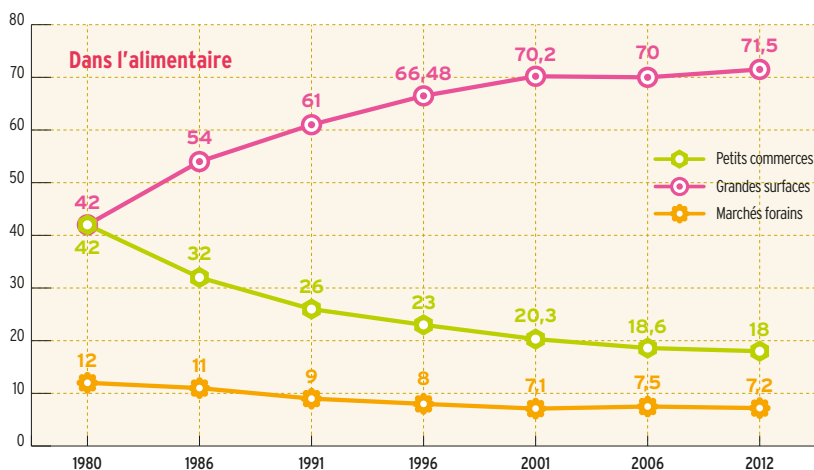
Jean-Marie Brial, directeur de la galerie Écully Grand Ouest.

3 LE E-COMMERCE GRIGNOTE DES PARTS DE MARCHÉ

Doté d'un chiffre d'affaires en non alimentaire avoisinant les 410 millions d'euros (contre 160 en 2006), Internet représente désormais près de 6,2 % de l'emprise commerciale (2,5 % en 2006 et 0 % en 2001) ; il est le mode de distribution qui connaît la plus forte croissance. Sans surprise, c'est aux produits liés à la culture et aux loisirs que le phénomène profite, en lien avec le

profil type du ménage e-acheteur des produits : un couple plutôt jeune avec deux enfants (et 2 voitures), cadre ou chef d'entreprise, vivant en appartement et bénéficiant de revenus élevés. Parmi les 88 % des ménages disposant d'une connexion Internet à la maison (contre 63 % en 2006), 39 % effectuent des courses en ligne au moins une fois par mois, 62 % sélectionnent un point de vente avant achat et 31 % ciblent un produit en magasin avant de l'acquiescer sur le net.

Répartition des achats selon les formes de distribution (en %)



12 350€

Le potentiel de consommation par ménage pour les produits alimentaires et non alimentaires, en augmentation de 4 % entre 2006 et 2011. L'augmentation est importante pour l'alimentaire (+ 6 %) mais on note une diminution pour l'équipement de la personne (- 5 %).

DATACommerce

Pour aller plus loin

Sur les bases de l'enquête Consommateurs, Datacommerce a été développé par la CCI à l'attention des commerçants, créateurs, entrepreneurs, franchisés, franchiseurs ou enseignes nationales. Cette offre se découpe en 4 produits distincts : DataSecteur (des données chiffrées par secteur géographique ou par secteur d'activité), DataMarket (une approche de marché personnalisée sur un secteur géographique), GéoData (une étude géomarketing visant à définir les zones d'implantation idéales pour un point de vente) et DataPôle (une fiche synthétique sur les caractéristiques de chaque pôle commercial de la région).

► Gaëlle Bonnefoy-Cudraz | 04 72 40 59 13 | www.lyon.cci.fr

4 CONSOMMATEUR : LE BON SENS PRÈS DE CHEZ VOUS !

De l'avis général, le consommateur dans sa version 2012 est une sorte de zappeur sur informé, qui sait parfaitement ce qu'il veut, à quel prix et où se procurer le bien recherché. "Il faut vraiment être dans le match", intervient Laurent Torrilhon, président des commerçants de la galerie Écully Grand Ouest, à la tête de 17 magasins d'optique sous enseigne Krys. *Les gens continuent à acheter et ont envie de se faire plaisir mais ils hésitent plus. Ils analysent la qualité, comparent les prix et les offres, sont sensibles à l'intérêt qu'on leur porte, à l'accueil, aux arguments que l'on développe... aiment se sentir importants et on tendance à multiplier les instants shopping".* Du coup, l'enjeu est tout autant de fidéliser que de conquérir. "La différence se fait sur l'offre, complète Jean-Marie Brial, directeur de la galerie. *Nous avons commencé par investir plus de 6 millions d'euros pour transformer les lieux en véritable centre de shopping et de détente ; nous avançons maintenant sur la cohérence de l'offre, sa complémentarité et la qualité des services proposés".* L'idée est celle d'une

galerie caméléon où le client peut faire ses courses du quotidien, trouver le produit lui manquant à l'instant T, se faciliter la vie grâce à des prestations de pressing ou de clé-minute, rêver devant une belle vitrine, retrouver ses enseignes préférées... "Nous travaillons énormément sur notre périmètre de chalandise, conclut Jean-Marie Brial, *car les gens aiment disposer de solutions immédiates près de chez eux".* Un argument que d'autres données confirment : 52 % des ménages de la seconde couronne font désormais des achats alimentaires réguliers auprès des

producteurs locaux, tandis que l'usage de la voiture se tasse au profit des transports en commun et que les achats à proximité du lieu de travail se développent. Du côté des marchés forains, le chiffre d'affaires progresse de 6 %. Il s'établit à 500 millions d'euros, sachant que 43 % des ménages fréquentent un marché au moins une fois par semaine. Bref, si ce n'est l'ère d'une consommation rationnelle (car l'achat impulsif subsiste, et heureusement !), peut-être celle d'une consommation raisonnée.

► 0821 231 251 (0,12€ ttc/mn) | www.lyon.cci.fr



À Tassin-la-Demi-Lune, la Zac du Centre intègre à un projet de plus de 300 logements, des linéaires commerciaux en rez-de-chaussée.

Bertrand Geoffray

BOUCHERIE BELLEMIN

→ **Ce passionné, plutôt fonceur et doté d'un joli sens de l'équipe, intègre en 2008 la Boucherie Bellemin**, au cœur du centre commercial Saint-Genis 2, dans l'optique d'en devenir le patron. C'est chose faite en 2011.

Depuis, les affaires marchent bien et le chiffre d'affaires progresse. Les ingrédients de son succès ? Des prix hyper compétitifs, des promos sur des produits de qualité et un zeste de nouvelles technologies. "Aujourd'hui, les gens veulent

du bon, pas cher et un large choix, dit-il. Mon travail consiste à acheter le meilleur produit au meilleur prix, à m'occuper de mes fournisseurs et de mon équipe...".

Signes distinctifs de cette unique boucherie de la région installée dans un centre commercial : son tableau noir dédié à l'affichage des promotions du jour, monumental à l'entrée du magasin, et son site Internet, lauréat Lyon Shop WebDesign 2012. "Le web est un super outil de communication, précise le gérant. Il permet d'afficher nos promos, de faire un peu de vente en ligne, de présenter notre équipe et de créer un contact régulier avec les clients, voire d'en séduire de nouveaux". Un investissement de 3 000 euros, rentable au-delà de ses attentes.

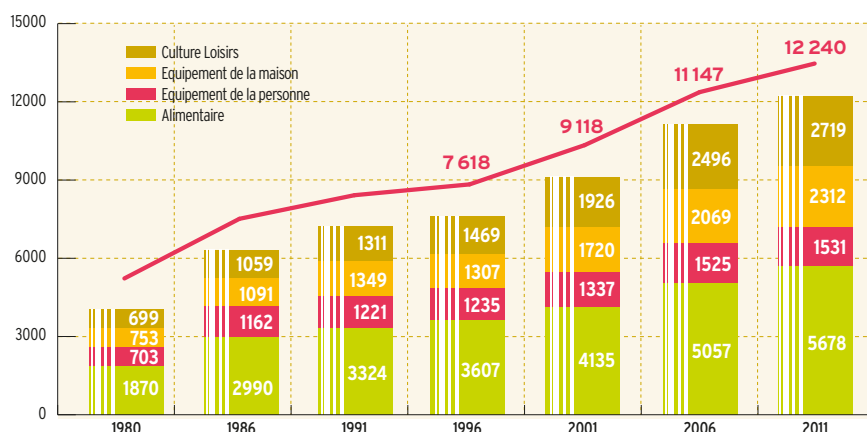


LOCALISATION : **SAINT-GENIS-LAVAL / 13 SALARIÉS / PRIX DU MEILLEUR SITE VITRINE LYON SHOP WEBDESIGN 2012 / 2 500 VISITES MENSUELLES SUR LE SITE**

Le Top 10 des pôles commerciaux dans le Rhône

- 1. Part-Dieu** (CA supérieur à 600 M€)
Presqu'île (CA supérieur à 600 M€)
- 3. Porte des Alpes Sud** (CA de 550 à 600 M€)
- 4. Rive Gauche** (CA de 400 à 450 M€)
- 5. Écully Pérolier** (CA de 250 à 300 M€)
- 6. Givors Giers** (CA de 200 à 250 M€)
- 7. Villefranche Périphérie** (CA de 200 à 250 M€)
- 8. RD 306 Est** (CA de 200 à 250 M€)
- 9. Saint-Genis 2** (CA de 200 à 250 M€)
- 10. Vénissieux Puisoz** (CA de 200 à 250 M€)

CA pour les produits alimentaires et non alimentaires (hors restauration, loisirs, services).



Évolution du potentiel de consommation total sur la région lyonnaise et beaujolaise (en millions d'€)

INTERVIEW

Jean-Sébastien Veilleux

LE COMMERCE DANS LA PEAU

Diplômé d'EM Lyon, acquéreur en 2010 avec son frère et sa sœur de l'entreprise familiale La Canadienne, Jean-Sébastien Veilleux est un fervent défenseur du concept de commerçant indépendant. À l'appui : des arguments chocs et un certain sens de la formule.

> Quelle est l'histoire de La Canadienne, enseigne lyonnaise dédiée au cuir ?

L'enseigne existe à Lyon depuis 1949 et s'est développée au fil des années pour atteindre un total de 7 boutiques en France.

Nous sommes depuis 1981, date à laquelle mon père a acheté cette affaire, une entreprise 100 % familiale. Ma mère travaille encore avec nous, mon frère s'occupe du développement d'Internet et ma sœur des boutiques en Haute-Savoie.

> Comment marche le business ?

Ces six dernières années, nous avons doublé notre chiffre d'affaires. Et sur 2011-2012, nous sommes en progression de 15 %. Notre développement s'est accéléré avec l'ouverture de nos boutiques en station et surtout avec Internet. Nos deux magasins de Megève et Chamonix bénéficient d'une clientèle à fort pouvoir d'achat et nous permettent un décalage de saisonnalité. Nous travaillons essentiellement l'hiver mais sommes désormais assurés de faire du chiffre aussi l'été.

Le deuxième axe important est le e-commerce. Nous avons lancé notre premier site en 2003 et il a été une incroyable locomotive. Nous n'aurions jamais ouvert de boutique à Paris sans Internet... le site a été un vecteur de trafic immédiat et a largement installé notre notoriété. Aujourd'hui, il permet d'attirer dans notre boutique, qui ne fait que 60 m², des clients en provenance de toute la région parisienne. Nos ventes sont excellentes et même en train de dépasser Lyon, où nous avons un espace de 240 m². Internet assure aujourd'hui 25 % de notre chiffre d'affaires total et monopolise 6 personnes à temps plein avec des volumes de 50 à 100 colis quotidiens l'hiver.

> À quoi ressemble le consommateur, version 2012 ?

Il est exigeant, méfiant, bien informé, très regardant sur ce qu'il achète et sur le niveau des prix. En tant que commerçants indépendants, nous avons un vrai devoir de transparence ; on ne peut pas se loupier sur l'accueil, le service et les tarifs... nous sommes en effet les plus à même de répondre à ce besoin de vérité et de qualité ! Notre métier va dans le sens des attentes du consommateur mais c'est un peu le pot de fer contre le pot de terre... les grandes enseignes nationales sont très professionnelles, elles aussi à l'écoute, avec une conscience forte du service.



Jean-Sébastien Veilleux, p-dg de La Canadienne.

12,24Md€

Le potentiel de consommation en alimentaire et non alimentaire dans la région lyonnaise.

En progression de 10 % en valeur entre 2006 et 2011 : une augmentation deux fois moins importante que sur la période précédente.



Le groupe Auchan a été le premier à développer le concept de drive.

► Qu'est-ce qui fait votre succès ?

Nous sommes des spécialistes installés sur un marché de niche, très exigeants dans l'exercice de notre métier. Nous impliquons beaucoup nos équipes, passons du temps à les briefer, à partager cette culture d'une entreprise familiale transparente. Nous avons des projets et ne restons pas attentistes... Je trouve d'ailleurs que la pollution médiatique instaurée autour de l'esprit d'entreprise dans notre pays est néfaste. La plupart des patrons de PME font leur travail en conscience... les débats actuels sont dépassés et déconnectés de la réalité ; cela me semble d'autant plus grave en période de crise. Je combats également l'idée de vouloir faire la promotion d'un seul type de commerce : le consommateur est boulimique ; il achète partout... donc défendons toutes les formes de commerce !

► Vous êtes aussi président de la Fédération nationale de l'habillement Rhône-Alpes, quelle est la situation au sein de cette filière ?

Elle n'est pas facile car il faut savoir se remettre en question en permanence : sur les marques, les magasins, le service, les prix, les achats, le personnel, le coût des matières premières (qui explose)... Ceux qui bougent parviennent à stabiliser leur rentabilité ; ceux qui se contentent de faire bien leur métier mais restent attentistes, souffrent. Je suis un fervent défenseur d'Internet, un outil accessible à tous, y compris aux petits détaillants. Il faut l'utiliser pour générer du trafic en

magasin et ne pas aller contre le train en marche. Il y a aussi des dogmes à faire évoluer, comme celui du travail du dimanche. La fédération est là pour fédérer, faire entendre notre voix et proposer des actions propices au développement. Nous relançons ainsi, en mai prochain, l'événement Lyon Mode Shopping. Enfin, nous voudrions alerter sur le manque de reconnaissance et d'implication dans les projets dont souffrent les commerçants lyonnais. Lors des négociations pour Carré de Soie ou La Confluence, nous n'avons pas été consultés. On aurait pourtant pu imaginer que des mètres carrés soient réservés à des indépendants ou à des créateurs d'enseigne... cela permettrait de favoriser l'émergence de centres commerciaux différents. La volonté politique n'est pas à cela ; nous en souffrons mais c'est aussi à nous d'en discuter et d'être dynamiques sur ce sujet.

LA CANADIENNE / MAISON FONDÉE EN 1949 / **2 ENSEIGNES** : CANADIENNE CUIRS ET PEAUX, CANADIENNE GRIFFES / **7 BOUTIQUES** : LYON (2), VILLEFRANCHE, ANNEMASSE, CHAMONIX, PARIS, MEGÈVE / **2 SITES** DE E-COMMERCE / **CA 2012 : 5,9 M€ HT**, DONT 25 % VIA INTERNET / **30 SALARIÉS** / EN PROJET : **S'IMPLANTER DANS D'AUTRES VILLES FRANÇAISES ET À L'INTERNATIONAL**. A PARTICIPÉ AU MAPIC (SALON DE L'IMPLANTATION COMMERCIALE) DU 14 AU 16 NOVEMBRE AVEC LA CCI.

EN BREF

Éléments de méthode...

Le recueil des informations de l'enquête a été réalisé de septembre à décembre 2011 sur un périmètre couvrant le Rhône et débordant dans l'Ain, l'Isère et la Loire. Soit un territoire de 50 kilomètres autour de Lyon de 2,3 millions d'habitants et 991 000 ménages. L'échantillon représentatif de 6 200 ménages a été choisi selon la méthode des quotas. Interrogées par téléphone, les personnes se sont exprimées sur des achats effectivement réalisés. Au total plus de 14 000 heures d'interview ont été nécessaires, 15 000 lieux d'offres ont été codés et 240 000 actes d'achat recensés.

Les partenaires de l'enquête

La 9^e enquête Consommateurs est le fruit d'une collaboration entre la CCI, le Grand Lyon, le Conseil général du Rhône, la Ville de Lyon, la CCI du Beaujolais, la CMA du Rhône, et 3 syndicats mixtes porteurs de Schémas de cohérence territoriale (Agglomération lyonnaise, Beaujolais, Ouest lyonnais).

2 heures

Le temps moyen réservé aux courses par semaine.



Pierre Valente

PRÊT-À-PORTER FÉMININ

→ **Tombé dans le commerce au début des années 80, ce touche-à-tout est propriétaire de 5 boutiques de prêt-à-porter féminin**, vice-président de l'association des commerçants de Monplaisir et membre de l'association de management de centre-ville Destination Gratte-ciel. "Les clientes sont nomades, libres, prudentes et aujourd'hui parfaitement informées, dit-il. Nous devons pousser loin le sens du détail, être pointus, savoir argumenter sur les matières et les coupes... et rester très actifs en communication. La notion de service est devenue prépondérante...". De fait, il milite pour une plus grande reconnaissance des commerçants de proximité, créateurs d'emplois et de liens sociaux : "Nous avons eu le sentiment

d'être écartés des projets Confluence et Carré de Soie et voudrions que les développeurs réalisent mieux la force de nos quartiers. À Monplaisir, quartier que je connais bien, il y a encore des choses à faire pour que l'offre soit complète et en phase avec les attentes. Des boutiques de prêt-à-porter masculin et de chaussures trouveraient leur place...". Dans la foulée d'une étude menée sur le sujet, plusieurs opérations de promotion sont en cours auprès des professionnels de l'implantation commerciale et des directeurs de réseaux.

4 BOUTIQUES CAROLL À LYON 6^E ET 8^E, VILLEFRANCHE-SUR-SAÔNE ET VILLEURBANNE / **1 BOUTIQUE JACQUELINE RIU** À LYON 8^E

La Part-Dieu conserve sa place de 1^{er} pôle commercial du Rhône, ex aequo avec la Presqu'île.



QUESTION À

Luc Lafarge

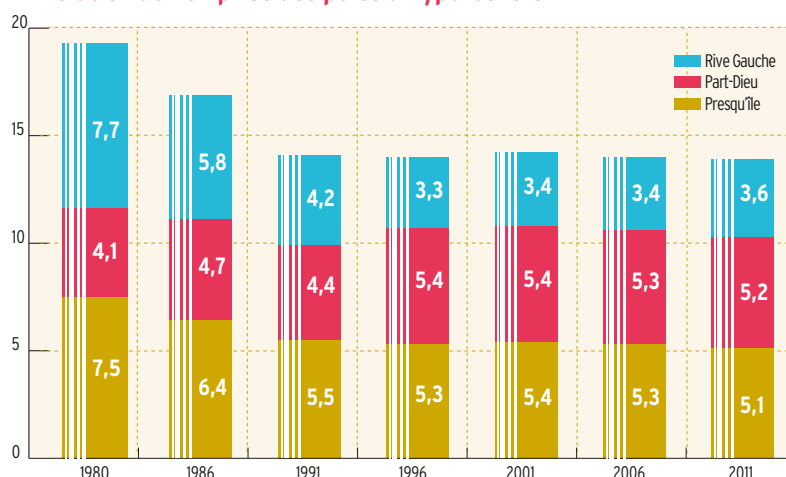
GROUPE AUCHAN

→ **Vous êtes directeur du développement en Rhône-Alpes, quels sont les projets du groupe et la situation dans vos hypermarchés ?**

Globalement, après une baisse d'activité l'an dernier, 2012 est une période de relatif redressement. Le chiffre d'affaires de nos enseignes est stable ; le nombre de clients augmente légèrement. Et dans un contexte de crise de la consommation et de concurrence exacerbée, nous maintenons nos parts de marchés.

Outre les investissements pouvant être mobilisés pour la création de nouveaux magasins et la restructuration de nos pôles commerciaux, le groupe a notamment décidé d'investir dans un domaine essentiel, celui des drives, que nous avons été les premiers à développer. Nous avons très tôt ressenti le besoin d'innover sur un nouveau vecteur de commerce. Pour une grande partie de ses achats, surtout alimentaires, le consommateur a besoin de rapidité, attend un service de qualité tout en maîtrisant le montant de ses dépenses. Le système du drive l'a très vite séduit... Cela dit, nous sommes très sélectifs sur nos emplacements et n'ouvrons que des sites dont nous savons qu'ils seront pérennes. En région lyonnaise, nous disposons actuellement de 3 drives, un à Dardilly et deux à Saint-Priest. D'autres projets sont en cours d'étude sur des sites à proximité de nos hypermarchés - une synergie ayant été constatée - mais également sur des sites "déconnectés" où un potentiel de clients a été observé.

Évolution de l'emprise des pôles d'hypercentre





LE PLATEAU

15.11.2012 – 02.03.2013

RÉGION RHÔNE-ALPES | LYON - CONFLUENCE
TRAM T1 - MONTROCHET

DU LUNDI AU SAMEDI
DE 10H À 19H

LA FRANCE DE RAYMOND DEPARDON

« La France de Raymond Depardon » © Raymond Depardon / Magnum Photos / CMAP

HSBC

MAF
MUSEUM
DES ARTS
FRANÇAIS

FONDATION
LOUIS
ROEDERER
GRAND MÉCÈNE DE LA CULTURE

CMAP

MAGNUM

Palmeraie et désert

BnF

Bibliothèque
nationale de France

Rhône-Alpes Région

www.rhonealpes.fr

Ayez le réflexe CCI

Où une entreprise peut-elle trouver des renseignements économiques ?



Sophie Fléchon

Conseil Intelligence économique à la CCI

"Notre service de renseignements économiques apporte une information synthétique et décisive aux PME désireuses de

développer leurs activités en France ou à l'étranger. Nous leur fournissons une prestation sur mesure en matière de renseignements économiques, répondant à des questions sur leurs marchés, leurs clients, leurs fournisseurs et leurs partenaires. Elles bénéficient des services d'une équipe d'experts qui dispose d'outils et de réseaux performants pour rechercher les informations demandées. Sous condition d'éligibilité, la première prestation est gratuite. Le service est cofinancé par le Grand Lyon et la Région Rhône-Alpes."

► 04 72 40 57 13 | www.lyon.cci.fr

Spécialisations pour managers actifs

EML Executive Development, la filiale de formation continue d'EM Lyon, propose six nouvelles spécialisations métiers dans le cadre du Programme général de management (PGM). Les managers et dirigeants ont désormais le choix entre les parcours : Acheteurs managers, Développement commercial et relations clients, Mar-



PHILIPPE SCHULLER

keting business to business, Stratégie et gestion des ressources humaines, Général management avancé et Finance et contrôle. Dispensé sur une période de 12 à 18 mois (environ 45 jours de formation), ce PGM est certifié niveau I depuis juillet et délivre un diplôme bac+5 de Manager d'unité opérationnelle. "L'évolution des organisations, liée aux nouvelles technologies et au rapprochement d'entreprises, a affirmé un besoin croissant de managers agiles et réactifs", souligne Chantal Poty, professeur à EM Lyon et responsable pédagogique du programme. En place depuis 20 ans sur le campus de Lyon Écully, le PGM est proposé à Shanghai depuis l'année dernière. La première session dans les locaux parisiens de l'école débutera en outre en février 2013.

► www.eml-executive.com



J. RIGAUD / LA TRANSALPINE

Le bout du tunnel pour la liaison ferroviaire Lyon-Turin

Point fort du sommet franco-italien organisé à Lyon début décembre, la liaison Lyon-Turin devrait connaître un coup d'accélérateur grâce à l'engagement ferme des deux pays de construire le tunnel de base sous le mont Cenis.

Discuté depuis vingt ans, le projet de liaison entre Lyon et Turin, dont les travaux préparatoires ont commencé il y a dix ans dans les Alpes, devrait voir le bout du tunnel, début décembre dans la capitale des Gaules, lors du sommet franco-italien. Enfin ! Le président de la République française et le Premier ministre italien ont annoncé leur volonté de donner une nouvelle impulsion en prenant en compte les financements européens disponibles pour la construction des différentes infrastructures, notamment le tunnel de base, long de 57 km, percé sous le mont Cenis reliant Saint-Jean-de-Maurienne en Savoie à Suse dans la banlieue turinoise. Un signal concret qui fait suite à celui de janvier dernier fixant les conditions de réalisation et d'exploitation de la future liaison. Le nouveau

texte et les décisions à venir sont très attendus par les décideurs économiques de la région, regroupés avec la CCI au sein du Comité pour la Transalpine. La création de cette ligne ferroviaire de plaine permettra en effet de diviser par deux le trajet Lyon-Turin, qui s'effectuera en 2 heures, et mettra Paris à presque 4 heures de Milan. Prévue en 2023, sa mise en service reliera efficacement les grandes régions économiques européennes. Elle permettra de déplacer une large part du trafic de marchandises de la route sur le rail, avec une capacité allant jusqu'à 40 millions de tonnes par an. Mais à la condition d'effectuer les raccordements nécessaires avec la plateforme Lyon-Saint Exupéry et les zones au sud qui devront accueillir de nouveaux services logistiques.

► www.transalpine.com

En bref

ORC Pilat : à vos dossiers

Dans le cadre du dispositif Fisac (Fonds d'interventions pour les services, l'artisanat et le commerce), l'Opération rurale collective du Pilat (ORC) redémarre. Les entreprises souhaitant effectuer des travaux de modernisation ou de création, d'accessibilité et des projets de communication, peuvent obtenir une subvention allant de 25 % à 50 % du montant des travaux. La CCI accompagne les candidats

dans leurs démarches.
► CCI | 0821 231 251 (0,12€ ttc/mn)

Packs info éco

La CCI propose de nouveaux Packs info éco dédiés aux massages, relaxation, bien-être, bijoux fantaisie et restauration rapide. Chaque Pack inclut un ensemble de ressources (articles, agenda des salons, liste des entreprises...) fournissant les informations économiques nécessaires pour démarrer une étude.
► CCI | 0821 231 251 (0,12€ ttc/mn)

Salon C!Print : la com' autrement

Du 5 au 7 février prochains, le salon C!Print réunit à Eurexpo, 130 exposants spécialisés dans les solutions d'impression au service de la communication visuelle, de l'événementiel et de l'architecture d'intérieur... C!Print accueille un atelier de production de 800 m², qui permettra de voir les applications des techniques : habillage d'une boutique éphémère, supports de communication pour le lancement d'un produit...
► www.salon-cprint.com

L'international, et si c'était pour moi ?

La CCI propose aux entreprises différents programmes et dispositifs pour franchir le pas et oser l'international. Focus sur Go Export et sur la première édition de "L'international, pourquoi pas ?".

Initié par la CCI puis formalisé par la CCI de Région dans le cadre du plan PME*, le programme Go Export a été conçu pour franchir le pas de l'international. Il comprend deux produits : Valid'Export, qui permet de diagnostiquer puis de valider un projet déjà pressenti et de mettre en œuvre une première démarche de prospection, et Objectif Export qui identifie les atouts de l'entreprise et élabore une stratégie de développement à l'international. Franck Pin, responsable commercial du laboratoire de recherche et d'analyse en génomique animale Antagène, a suivi ce programme : *"Nous avons effectué des sessions de travail, bénéficié de l'expertise d'un consultant et identifié trois marchés correspondant à notre potentiel. Nous avons également formalisé et synthétisé notre stratégie afin de la présenter devant un comité d'évaluation. Ce dispositif a répondu à nos attentes car il a permis de remettre à plat notre processus commercial et de nous poser les bonnes questions"*. Go Export ouvre également l'accès à l'aide régionale Idéclac, volet international du plan PME dédiée à l'embauche d'un responsable export ou au recours à un consultant.

Outre ces offres, la CCI organise, en début d'année

prochaine, la première édition de "L'international, pourquoi pas ?" afin de sensibiliser les entreprises aux questions de l'export et aux solutions et accompagnements adaptés. Au programme : conférence, témoignages de PME et intervention de la Coface. Les participants pourront effectuer un autodiagnostic afin d'évaluer si leur entreprise est mûre. Autre grand rendez-vous à noter, le Forum de l'international, les 16 et 17 avril prochains.

► Fabienne Thiery-Duvillard
04 72 40 58 13
Élisabeth Lefeuvre | 04 72 40 57 57

* Dispositif du Conseil régional visant à accompagner les entreprises dans leur développement par l'acquisition de compétences dans différents domaines : stratégie, finance, innovation, environnement, système d'information.

Franck Pin,
responsable
commercial
du laboratoire
Antagène.



Pollutec passe au... durable !

Ville durable et industrie durable, le thème de la 25^e édition du salon Pollutec rassemblera du 27 au 30 novembre prochains plus de 2 400 exposants internationaux à Eurexpo.

Salon mondial de référence pour l'ensemble de la filière éco-industrielle, Pollutec constitue aujourd'hui un carrefour unique de la recherche et de l'innovation en matière de diversification des ressources et d'amélioration des perfor-

mances des produits et des procédés. Du 27 au 30 novembre prochains à Eurexpo, plus de 2 400 exposants, dont 30 % issus du monde entier, présenteront sur dix espaces thématiques (eau, air, énergie, déchets, sols, risques...) leurs dernières nouveautés en

matière d'équipements, de technologies et de services. Les quelque 70 000 visiteurs attendus s'informeront via l'une des 190 conférences - notamment sur la valorisation énergétique de la biomasse et du traitement des déchets - programmées durant ces quatre jours

La ville durable et l'industrie durable, sujets d'actualité, seront particulièrement mis en avant cette année avec la création d'un espace Ville durable et réseaux urbains intelligents et d'un espace Industrie durable destiné à montrer aux entreprises l'intérêt des modes de production moins impactants pour l'environnement et le climat. Une large place sera également accordée à l'Argentine, pays invité d'honneur. Autre stand attendu, celui des CCI de Rhône-Alpes qui prend la forme d'un village d'une quarantaine d'éco-entreprises régionales. La CCI de Région, membre d'Entreprise Europe Network, anime sur cet espace une bourse de technologies européennes facilitant la mise en relation de PME innovantes avec des distributeurs et acheteurs.

► www.pollutec.com



PHILIPPE THIERY

Du 27 au 30 novembre, plus de 2 400 exposants, dont 30 % internationaux, présenteront leurs nouveautés en matière d'équipements, de technologies et de services.

Question à

Pascal Siino,
P-dg de la société Perfectice



Vous avez participé à la journée de rencontre entre les acheteurs publics et les PME. Quels bénéfices en avez-vous tiré ?

Cette journée nous a permis de découvrir que les PME ont toute leur place auprès des grandes entreprises comme la SNCF, Aéroports de Lyon, le Conseil régional, la Défense, le Grand Lyon... alors que nous n'osions peut-être pas solliciter ces marchés. Notre société Perfectice a pu proposer des solutions d'ingénierie et d'intégration audiovisuelle aux Hospices civils de Lyon. Ce qui a été extraordinaire, c'est de rencontrer le bon interlocuteur en direct. On est en train de construire une relation qu'on aurait eu beaucoup de difficultés à mettre en place. On a pu aussi revoir les acteurs du Conseil régional avec qui nous travaillons sur des opérations d'affichage dynamique. Ces rencontres sont un vrai vecteur de business. Elles nous permettent de comprendre encore mieux le système d'achats et de concurrence.

Avancez, un parrain à vos côtés

Depuis mars 2011, la CCI pilote la plateforme de parrainage LVE. Objectif : guider les entreprises dans leur réussite grâce au programme Parrainage d'entrepreneurs et Partenaires. Ce dispositif met en relation les filleuls - des entreprises de moins de trois ans - et les parrains - des dirigeants expérimentés - pour un suivi et un partage



Fabrice Chiavaro,
Neoverda.

d'expérience allant de six mois à trois ans. Depuis septembre dernier, la CCI est également en charge du programme Partenaires pour entreprendre qui incite les grandes entreprises à effectuer des achats auprès d'entreprises de moins de 5 ans pour soutenir leur développement. Fabrice Chiavaro a repris Neoverda, une entreprise de distribution de fournitures pour l'entretien et la création d'espaces verts en août 2011. Et dès fin 2011, il a bénéficié des conseils d'un parrain. "J'ai découvert le système de parrainage à une réunion d'information de la CCI, explique-t-il. Dans la création ou la reprise, on est confronté à beaucoup de théorie mais l'aspect opérationnel voire psychologique est sous-estimé. Or le moral est essentiel pour avancer ! Mon parrain dispose de 4 ans d'avance sur moi dans la vente en ligne ; nos échanges sont constructifs. Il m'a mis sur de bons rails notamment en termes d'organisation. Il m'a permis de gagner du temps et de l'énergie et s'avère très présent. Ce rôle de parrain est précieux et je le tiendrais volontiers pour aider de jeunes entrepreneurs !". Un échange gagnant-gagnant qui va souvent au-delà des simples aspects managériaux.

► **Cécile Ribreau** (Jeunes entreprises) | 04 72 40 57 37
Dina Aryukova Goffinet (Parrains, partenaires) | 04 72 40 58 12
www.lyon-ville-entrepreneuriat.org

+ FICHE EXPORT SUISSE



S'IMPLANTER EN SUISSE

En partenariat avec la chambre France-Suisse pour le commerce et l'industrie (CFSCI), la CCI organise, le 7 février prochain, une journée dédiée à l'implantation en Suisse. Idéalement situé au cœur de l'Europe, ce pays compte parmi les plus compétitifs de la planète. Une réunion d'information et des entretiens individuels permettront d'appréhender le marché de manière concrète et de faire le point sur les opportunités d'affaires.

► **Fabienne Diaz** | 04 72 40 57 69

- **Habitants 2011** : 7,9 millions
- **Capitale** : Berne (123 381 habitants)
- **Taux d'inflation 2011** : 0,2 %
- **PIB 2011** : 635,7 Md US\$
- **Croissance 2011** : + 2,1 %
- **Exportations globales 2011** : 208 Md CHF
- **Importations globales 2011** : 184 Md CHF
- **3 principaux produits exportés de la France vers la Suisse** : articles de joaillerie et bijouterie ; aéronaves et engins spatiaux ; véhicules automobiles
- **3 principaux produits importés par la France depuis la Suisse** : préparations pharmaceutiques ; articles d'horlogerie ; instruments et fournitures à usage médical et dentaire
- **Export du Rhône vers la Suisse 2011** : 638 M€
- **Import du Rhône depuis la Suisse 2011** : 1,02 Md€

Sources : Service Economique Suisse, Banque Mondiale, Douanes Françaises



Le World Entrepreneurship Forum s'est tenu à Lyon du 24 au 27 octobre derniers. Récemment distingué par le prix "Pilier de l'Ecosystème Entrepreneurial" décerné par l'organisation Empact, l'événement a salué les actions d'entrepreneurs œuvrant pour la justice sociale et la création de richesse. Les lauréats, de gauche à droite : Melissa Kushner, ONG "Goods for Good", Tony Meloto, ONG "Gawad Kalinga", Aude de Thuin, forum "Osons la France", Kieth Holms recevant le prix au nom d'Irina Bokova, directrice générale de l'Unesco et Mo Ibrahim, Celtel et Fondation Mo Ibrahim (absent sur la photo).

Textos

@ L'École CPE Lyon accueille les futurs étudiants lors d'une journée portes ouvertes le 1^{er} décembre www.cpe.fr @ Un nouveau design pour le site de CCI formation et une navigation simplifiée mais aussi un fil actualités... www.cciformationpro.fr @ L'Insee propose des cartes interactives permettant de visualiser de nombreux indicateurs économiques en France, consultables sur www.insee.fr @ Décerné par la Fondation Banque de France, le prix Jeune chercheur en économie 2012, a été attribué à François Le Grand, professeur de finance à EM Lyon www.em-lyon.com

Publications

Appréhender la crise

Écrit par Olivier Le Courtois, professeur à EM Lyon Business School et Christian Walter, professeur à l'IAE de Paris, cet ouvrage décortique les concepts, les méthodes et les techniques les plus récentes pour mieux comprendre les risques dus aux crises financières.

➤ **Risques financiers extrêmes et allocations d'actifs**, Éditions Economica.

Déterminer les risques

Jean-David Darsa propose de mesurer le "facteur risque" de son entreprise. Ce livre permet d'établir son niveau d'exposition à partir de critères autres que financiers ou macro-économiques.



➤ **Le facteur risque de l'entreprise**, Gereso éditions.

Entre sens et valeurs

La publication de la CCI de Paris apporte un regard sur la responsabilité sociale et environnementale, l'éthique... à travers des témoignages d'entreprises. Des propos teintés d'optimisme qui abordent la crise sous un angle différent.

➤ **Redonner du sens dans l'entreprise pour sortir de la crise**, Les cahiers de Friedland.

Les "success stories" des instituts Carnot

60 "success stories" de recherche partenariale réunies dans un recueil qui illustre de manière concrète l'engagement des instituts Carnot au service des entreprises et de leur compétitivité à travers des témoignages croisés de chercheurs et d'industriels.

➤ **La recherche pour les entreprises. 60 exemples de recherche partenariale**, Les instituts Carnot.



Xavier Daval, président de KiloWattsol.

Pépites, un programme qui vaut de l'or

Identifier les freins à la croissance des petites et moyennes entreprises et les lever pour qu'elles se développent de manière pérenne, tel est l'objectif du programme Pépites lancé cette année par la CCI et le Grand Lyon.

"Aujourd'hui, je plafonne à moins d'un million de chiffre d'affaires. J'ai donc demandé à mon "coach pépites" comment atteindre les 3 millions... ", s'enthousiasme Xavier Daval, président de KiloWattsol, jeune entreprise déjà lancée sur le développement à l'international. Identifiée comme société Pépites il y a quelques mois par la CCI, KiloWattsol ambitionne de se positionner comme la référence mondiale en tant que conseiller technique indépendant dans le domaine des énergies renouvelables. Comme elle, huit autres petites et moyennes entreprises de Lyon bénéficient depuis quelques mois de l'accompagnement personnalisé d'un expert. Objectif de ce programme : les aider à briser le plafond de verre et les mener vers l'hyper croissance afin de faire émerger les ETI (Entreprises de taille intermédiaire) de demain.

Les conditions pour faire partie de la prochaine promotion de Pépites 2013 ? Un siège social basé dans le Grand Lyon, une progression annuelle du chiffre

d'affaires de 20 % minimum, des fonds propres positifs, une capacité à identifier ses objectifs de croissance et l'exercice d'une activité industrielle ou de service à l'entreprise, de préférence, comptant 5 à 50 salariés. Suite à un dépôt de dossier de candidature, un comité de sélection pluridisciplinaire composé du Grand Lyon, de la CCI, de la Caisse des dépôts, d'Oséo, de l'Ardi, de l'Université de Lyon... se réunit pour sélectionner les entreprises lauréates. Aide à la levée de fonds, approfondissement stratégique, développement international, gestion des ressources humaines... le ou les experts peuvent intervenir sur de multiples domaines pendant un an en fonction des besoins de l'entreprise. *"Le recul et la vision de l'expert en marketing stratégique m'aide à prendre les bonnes décisions pour qu'une coquille de noix comme KiloWattsol s'insère dans la mécanique des grandes entreprises sans se faire écraser dans ses rouages. Si on utilise bien les ressources d'une start-up, on peut faire des pas de géant"*, conclut Xavier Daval.

➤ **CCI | 0821 231 251** (0,12€ ttc/mn)



CCI/DELYON

Lors de la pose de la première pierre de la Maison des entreprises du Sud-Est lyonnais le 19 octobre dernier, Philippe Grillot a rappelé que cette nouvelle structure entend rassembler les acteurs économiques du territoire en vue de renforcer leur proximité avec les quelque 6 200 entreprises implantées localement.

De gauche à droite sur la photo : Emmanuel de Bienassis, président de la Zac de Corbas-Montmartin, Pierre Faure président de l'ASLI Vénissieux-Corbas-Saint-Priest, Philippe Grillot, président de la CCI et Alain Audouard, président de la CMA.

COMMERCE

**3 ET 10 DÉCEMBRE 2012,
9 ET 16 JANVIER 2013**

Se former à l'hygiène alimentaire

Cette formation permet aux personnels de la restauration de connaître les bonnes pratiques et d'acquérir les notions sanitaires utiles.

► www.cciformationpro.fr

3 DÉCEMBRE 2012

Union commerciale

Organisé par la CCI, l'atelier Vendre le projet de l'union commerciale apporte aux dirigeants des unions commerciales, les outils pour faire face aux difficultés liées à la recherche d'adhérents et de sponsors.

4 DÉCEMBRE 2012

Matinales des SAP

La CCI organise une demi-journée dédiée au droit du travail dans les services à la personne. Les créateurs et les chefs d'entreprise pourront échanger sur la nouvelle convention collective et la mise en place des accords d'entreprise.

18 DÉCEMBRE 2012

École des marchés : lumière sur un métier

Organisée à l'initiative de l'Association pour le développement et la promotion des marchés (ADPM), une réunion collective gratuite informe sur les démarches à suivre pour créer son activité de vente sur un marché.

► www.les-marches.com

0811 653 900 (prix d'un appel local)



9 JANVIER AU 13 FÉVRIER 2013

Soldes d'hiver : à vos marques, prêts ?... achetez !

Le 9 janvier prochain marquera le coup d'envoi national des soldes d'hiver. Au programme : des démarques sur des produits proposés à la vente depuis au moins un mois et sans doute de bonnes affaires à réaliser jusqu'au 13 février inclus. De quoi rendre l'hiver un peu moins rude et entamer la nouvelle année en douceur.

► www.lyon.cci.fr

NUMÉRIQUE

30 NOVEMBRE 2012

e-marketing et TPE

Atelier pour maîtriser les outils et acquérir les bonnes pratiques du marketing web adaptés aux TPE-PME.

► **04 37 64 46 10** | www.ene.fr

14 DÉCEMBRE 2012

Réseaux sociaux et e-reputation

Les méthodes et les outils pour s'initier aux réseaux sociaux, gérer et optimiser sa présence.

► **04 37 64 46 10** | www.ene.fr

INTERNATIONAL

27 NOV. ET 13 DÉCEMBRE 2012

Clubs Export

Le rendez-vous des entreprises exportatrices pour échanger sur leurs expériences à l'international. Prochains rendez-vous : Limonest le 27 novembre et Givors le 13 décembre.

► **Fabienne Thiery-Duvillard**
04 72 40 58 13

28 NOVEMBRE 2012

L'aéronautique en Asie

Réunion d'information sur le marché aéronautique en Corée du Sud, au Japon et à Taïwan, en partenariat avec l'Aerospace Cluster Rhône-Alpes.

► **Fabienne Diaz** | **04 72 40 57 69**

4 ET 5 DÉCEMBRE 2012

Mission santé en Russie

Dans le cadre du projet de modernisation du système de soins en Russie, la CCI organise une mission de prospection sur les salons de la santé à Moscou en partenariat avec le cluster I-Care. L'occasion de rencontrer des professionnels, de développer son réseau et de visiter des salons.

► **Emmanuelle Vigne** | **04 72 40 57 34**

17 AU 21 DÉCEMBRE 2012

Cap sur le Vietnam

Dédiée principalement aux biens d'équipements industriels, cette mission multisectorielle permettra de tisser des partenariats commerciaux à Ho Chi Minh Ville et Hanoï lors de rendez-vous individuels sur mesure et d'assister à des séminaires.

► **Aya Kitahama** | **04 72 40 57 70**

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

NOVEMBRE ET DÉCEMBRE 2012

10 clés pour entreprendre

Des réunions gratuites permettent aux créateurs et repreneurs d'entreprise d'identifier les étapes cruciales de leur projet de création ou de reprise. À CCI formation : 30 novembre, 7 et 14 décembre. À Givors : 6 décembre. À Rillieux : 11 décembre. À Chassieu et Tarare : 13 décembre. À Corbas : 20 décembre.

27 NOVEMBRE 2012

Parrainage d'entrepreneurs

Rejoignez le réseau de dirigeants souhaitant soutenir une jeune entreprise par échange d'expériences. Inscription gratuite.

6 ET 13 DÉCEMBRE 2012

Les matinales de l'agence Centre

La CCI accompagne les dirigeants dans le développement et la stratégie de leur entreprise en organisant des rencontres conviviales. La jeune entreprise le 6 décembre et le e-commerce le 13 décembre.

**6 ET 12 DÉCEMBRE 2012,
9 JANVIER ET 6 FÉVRIER 2013**

Conférences d'experts pour les repreneurs

Le Club des repreneurs propose aux entrepreneurs souhaitant mener à bien un projet de reprise, des conférences d'experts. La gestion du temps et des priorités, le 6 décembre ; la problématique de valorisation, le 12 décembre ; l'environnement juridique et fiscal de la reprise, le 9 janvier et la négociation avec le cédant, le 6 février.

**6 ET 20 DÉCEMBRE 2012,
10 ET 24 JANVIER 2013**

Les jeudis de l'espace Edel-Ouest

Des rencontres sont organisées à Limonest pour répondre aux problématiques quotidiennes des entreprises telles que l'alternance le 6 décembre, le développement de l'innovation en entreprise le 20 décembre, la rupture conventionnelle du contrat de travail le 10 janvier et la chance en prospection le 24 janvier.

11 DÉCEMBRE 2012

Performance commerciale

Les Clubs Performance commerciale permettent aux dirigeants et aux responsables commerciaux d'échanger. À Corbas, le 11 décembre. Inscription obligatoire.

12 DÉCEMBRE 2012

Bourse d'échanges

Suite à une conférence sur la préparation à la transmission, la CCI met en relation cédants et repreneurs.



27 NOVEMBRE ET 20 DÉCEMBRE 2012

CCI Business

Proposées depuis septembre dernier, les réunions CCI Business rassemblent à l'agence Est (Chassieu) des chefs d'entreprise désireux d'échanger sur leur profession, leurs expériences et leur organisation. L'occasion d'interagir avec d'autres dirigeants et de tisser des partenariats pour développer son entreprise.

FORMATION

7 DÉCEMBRE 2012

Les réseaux sociaux au service de la communication

› Christine Genevois | 04 72 53 88 21

10 ET 11 DÉCEMBRE 2012

Les clés pour recruter

› Élise Palmigiani | 04 72 53 88 15

11, 12 ET 18 DÉCEMBRE 2012

Nouveau manager, intégrer votre fonction avec succès

› Élise Palmigiani | 04 72 53 88 15

17 ET 18 DÉCEMBRE 2012

Réglementation environnementale

› Dorothée Belloir | 04 72 53 88 28

DU 17 AU 21 DÉCEMBRE 2012

Intensive week en anglais

Une semaine d'apprentissage intensif.

› Valérie Farina | 04 72 53 88 35

13 ET 14 JANVIER 2013

Les aspects juridiques des contrats commerciaux

› Dorothée Belloir | 04 72 53 88 28

21, 22 ET 28 JANVIER 2013

Formation CHSCT

Former les nouveaux membres élus



À PARTIR DU 14 MARS 2013

Webmarketing

Futurs community managers, chargés de marketing et communication, chargés de missions web... CCI formation vous propose un cycle Webmarketing pour parfaire vos compétences et vous approprier Internet comme un véritable levier de vente et de promotion au service de l'entreprise. La stratégie Internet, la fréquentation du site, la gestion et le développement de la visibilité sur la toile et le retour sur investissement seront les principaux axes abordés au cours de ce cycle de dix jours.

› Christine Genevois | 04 72 53 88 21 | www.ccifformationpro.fr

du CHSCT aux données juridiques et de prévention liées à leur mandat.

› Nathalie Faure | 04 72 53 88 12

22, 23 ET 31 JANV, 1^{ER} FÉV. 2013

Négociation commerciale

› Claire Chanéac | 04 72 53 88 38

24 JANVIER 2013

Anglais du commerce international

› Dorothée Belloir | 04 72 53 88 28

28 ET 29 JANV, 4 ET 5 FÉV. 2013

Mailing : perfectionnement et astuces. Word : fonctions de base

› Christine Genevois | 04 72 53 88 21

28 ET 29 JANV, 13 ET 14 FÉV. 2013

Les achats : mission stratégique

› Nathalie Faure | 04 72 53 88 12

28 ET 29 JANV, 21 FÉVRIER 2013

Optimiser son temps et ses priorités

› Élise Palmigiani | 04 72 53 88 15

A PARTIR DU 21 FÉVRIER 2013

Approfondir ses techniques de gestion

› Christine Genevois | 04 72 53 88 21



Le bon sens a de l'avenir

Je suis un accompagnateur.

Parce que je suis là lors des grandes étapes de la vie de votre entreprise, je vous apporte mon aide pour optimiser les conséquences fiscales d'une transmission en prenant en compte toutes les composantes de votre situation familiale et patrimoniale.

Je suis **Ingénieur patrimonial** au Crédit agricole Centre-est.

Gustave Levrat.



www.entreprises.ca-centrest.fr

Photographie d'art à Lyon

Pour vos cadeaux d'affaires ou embellir vos locaux, choisissez une photographie de Lyon !



Papier d'art, séries limitées.

KROM
GALERIE

6 rue du Plat 69002 Lyon
métro Bellecour



www.kromgalerie.fr

À LOUER

Bureaux, plateaux et coworking

LYON Carré de Soie



Entourez-vous
d'énergies positives !

- À Woopa, bâtiment coopératif à haute performance environnementale
- Au pied du pôle multimodal (métro, bus, tramway, Vélo'V...)
- À 15 min de Lyon centre, Gare SNCF Part-Dieu et aéroport Saint-Exupéry
- À 5 min du boulevard périphérique

CONTACTEZ ÉTIC
AU 04 26 78 24 63
contact@etic.co

la Nef
société coopérative
de finances solidaires

LE COMPTOIR étic
LYON - LA SOIE



Innover les énergies

IFP Energies nouvelles est un organisme public de recherche, d'innovation et de formation intervenant dans les domaines de l'énergie, du transport et de l'environnement. Sa mission est d'apporter aux acteurs publics et à l'industrie des technologies performantes, économiques, propres et durables pour relever les défis sociétaux liés au changement climatique, à la diversification énergétique et à la gestion des ressources en eau.



IFP Energies nouvelles

1 et 4 av. de Bois-Préau / 92852 Rueil-Malmaison Cedex
Tél. : 01 47 52 60 00 / Fax : 01 47 52 70 00
www.ifpenergiesnouvelles.fr

Établissement de Lyon

Rond-point de l'échangeur de Solaize — BP 3 / 69360 Solaize
Tél. : 04 37 70 20 00

SALONS

27 AU 30 NOVEMBRE 2012

Pollutec Horizons

Salon mondial des professionnels de l'environnement

► Eurexpo, Chassieu
01 47 56 21 24 | www.pollutec.fr

28 AU 30 NOVEMBRE 2012

Game Connection Europe

Salon de l'industrie du jeu vidéo

► Porte de Versailles, Paris
04 72 44 44 20
www.game-connection.com

30 NOV. AU 2 DÉCEMBRE 2012

Salon des créateurs

Pour un shopping inhabituel et des rencontres avec plus de 60 créateurs aux univers variés

► L'Embarcadere, Lyon
04 78 92 68 17 | www.id-dart.com

30 NOV. AU 2 DÉCEMBRE 2012

Salon Champagnes & Foies gras

► Espace Tête d'Or, Lyon
04 72 80 02 89 | www.vinomedia.fr

1^{ER} DÉCEMBRE 2012

Studyrama

Salon des formations artistiques et culturelles, du tourisme-hôtellerie-restauration et santé-sociales

► Espace Double Mixte, Villeurbanne
01 41 06 59 08 | www.studyrama.com

4 DÉCEMBRE 2012

In Machine-On Process

Les rendez-vous de l'automatisation, de la supervision, de la maintenance des machines et procédés industriels

► Cœur Défense, Paris
01 46 23 60 19
www.in-machine.com

4 ET 5 DÉCEMBRE 2012

Salon Classe Export

Les rendez-vous du commerce international

► Eurexpo, Chassieu
04 72 59 10 10 | www.classe-export.com

5 DÉCEMBRE 2012

Petit 1

Rencontres professionnelles de la petite enfance

► Eurexpo, Chassieu
03 28 38 99 50 | www.petitenfance.fr

6 DÉCEMBRE 2012

Sous-traitance compétitive

Les rencontres nationales de sous-traitance dédiées à la performance achats des marchés porteurs de l'industrie

► Cité Centre de Congrès, Lyon
01 46 23 60 06
www.sous-traitance-competitive.com

6 DÉCEMBRE 2012

Production Temps Réel

Les rendez-vous des décideurs en charge du pilotage de la production et de la performance de la chaîne industrielle et logistique

► Cœur Défense, Paris | 01 46 23 60 09
www.production-temps-reel.com

Netsuke :

Oni se protégeant sous un chapeau d'une pluie de pois lors de la fête du Setsubun où l'on chasse les démons. Japon, XIX^e siècle. Bois à patine brun clair et incrustation.



PIERRE VERRIER

Une collection insoupçonnée

Jusqu'au 6 janvier, le musée des Arts décoratifs de Lyon crée l'événement avec l'exposition "MAD of M.A.D Trésors cachés". Soigneusement mis en scène, le parcours proposé révèle une collection de quelque 130 pièces d'exception (bronze, ivoire, bois...) en provenance d'Europe, d'Orient et d'Asie, pour la plupart inédites. Rendez-vous des curieux et des passionnés, cette exposition lève le voile sur l'une des premières collections d'arts décoratifs dans l'Hexagone et invite à un voyage hors des frontières et du temps, au cœur du Moyen Âge à nos jours. L'édition d'un ouvrage répertoriant pas moins de 456 œuvres offre un regard supplémentaire sur une partie des trésors encore enfouis au musée des Arts décoratifs.

► 04 78 38 42 00 | www.musee-des-tissus.com

7 DÉCEMBRE 2012

Âge 3

Salon professionnel des structures, services d'accueil et d'hébergement des personnes âgées dépendantes

► Eurexpo, Chassieu
03 28 38 99 50 | www.age3.fr

8 ET 9 DÉCEMBRE 2012

Rhon'Alpes' Wines

Salon des vins de la région

► Espace Double Mixte, Villeurbanne
04 72 44 60 17
www.mediavigne.com

8 ET 9 DÉCEMBRE 2012

Eropolis

Salon de l'érotisme

► Eurexpo, Chassieu
04 72 22 33 44
www.eropolis.fr

15 DÉCEMBRE 2012

Salon des formations artistiques et de la communication

► La Sucrière, Lyon | 04 27 82 69 40
www.letudiant.fr

11 AU 13 JANVIER 2013

Loisirs d'eau

Salon nautique, piscine et spa

► Eurexpo, Chassieu
04 75 90 28 29
www.loisirs-deau.com

13 AU 15 JANVIER 2013

Printor

Salon de la création en horlogerie, bijouterie et joaillerie

► Eurexpo, Chassieu
01 44 31 82 18 | www.printor.fr

18 AU 20 JANVIER 2013

Salon de l'étudiant

► Halle Tony Garnier, Lyon
01 75 55 40 40 | www.letudiant.fr

25 JANVIER 2013

Nuit de l'orientation

► CCI de Lyon
0 821 231 251 | www.lyon.cci.fr

25 AU 27 JANVIER 2013

Salon du mariage

► Cité Centre de Congrès, Lyon
04 72 82 26 26
www.salondumariage.lyon.com

26 AU 30 JANVIER 2013

Sirha

Le rendez-vous des acteurs de la restauration et de l'hôtellerie

► Eurexpo, Chassieu
04 78 17 63 36 | www.sirha.com

5 AU 7 FÉVRIER 2013

C ! PRINT

Salon des solutions techniques numériques, personnalisation et impression textile

► Eurexpo, Chassieu
04 78 30 41 73 | www.salon-cprint.com

RENCONTRES

29 NOVEMBRE 2012

12^e forum Carrières du management

Forum pour l'accompagnement de projets de recrutement de stagiaires, VIE ou diplômés

► IAE Lyon | 04 78 78 76 58
www.iae.univ-lyon3.fr

JUSQU'AU 2 DÉCEMBRE 2012

Mode d'emploi : un festival des idées

Assises internationales de sciences humaines et sociales et de philosophie en Rhône-Alpes

► Hôtel de Région et Substances Lyon, Comédie Saint-Étienne et MC2 Grenoble
04 78 27 02 48 | www.villagillet.net

3 ET 4 DÉCEMBRE 2012

Les interconnectés

Forum "l'ambition numérique des territoires : des paroles aux actes"

► Cité Centre de Congrès, Lyon
09 70 44 59 60
www.interconnectes.com

11 AU 13 DÉCEMBRE 2012

Cap'Com

24^e forum de la communication publique et territoriale

► Le Corum, Palais des congrès de Montpellier
04 72 65 64 99 | www.cap-com.org

28 JANVIER 2013

Fête de l'Entreprise

► Double Mixte, Villeurbanne | 04 72 44 60 17
evenements.leprogresblogs.fr

EXPOSITIONS / FESTIVALS

JUSQU'AU 1^{ER} DÉCEMBRE 2012

En toutes lettres

Exposition de tableaux, dessins, objets du quotidien à l'époque de la révolution de 1789

► Archives municipales, Lyon
04 78 92 32 50 | www.archives-lyon.fr

6 AU 9 DÉCEMBRE 2012

Fête des Lumières

► Lyon | 04 72 10 30 30
www.fetedeslumieres.lyon.fr

19 DÉC. 2012 ET 23 JANVIER 2013

Une heure, une œuvre

Conférence autour du thème de l'Empire byzantin.

► Musée des Tissus, Lyon | 04 78 38 42 02
www.musee-des-tissus.com

JUSQU'AU 30 DÉCEMBRE 2012

John Cage

Quatre expositions entre musique et poésie

► Musée d'Art Contemporain, Lyon
04 72 69 17 17 | www.mac-lyon.fr

JUSQU'AU 6 JANVIER 2013

Ruth Gurvich

Une collection originale mêlant arts décoratifs et art de vivre

► Musée des Tissus, Lyon | 04 78 38 42 02
www.musee-des-tissus.com

JUSQU'AU 6 JANVIER 2013

Politique Fiction

Exposition sur le design et ses valeurs

► Cité du Design, Saint-Étienne
04 77 49 74 70 | www.citedudesign.com

JUSQU'AU 28 JANVIER 2013

Soulages XXI^e siècle

Exposition d'une trentaine des peintures les plus récentes de ce représentant majeur de l'art abstrait français

► Musée des Beaux-Arts, Lyon
04 72 10 17 40 | www.mba-lyon.fr

JUSQU'AU 17 MARS 2013

Exposition Lyon et dragons

Dans le cadre du festival Label soie

► Musée des Tissus, Lyon | 04 78 38 42 02
www.musee-des-tissus.com



TONY MELOTO, ENTREPRENEUR SOCIAL

“Les entrepreneurs ont la capacité de changer les façons de penser”

Il soutient la création d'entreprises sociales et permet à un million de personnes de vivre confortablement aux Philippines. 15 ans après avoir basculé dans l'humanitaire, Tony Meloto s'est vu décerner le prix de l'entrepreneur social du World Entrepreneurship Forum d'EM Lyon. Rencontre.

FABRICE LANG

➤ **Ex-entrepreneur chez Procter & Gamble, vous êtes revenu aux Philippines pour consacrer votre vie à la lutte contre la pauvreté...**

J'ai réalisé que ceux qui ont le pouvoir et qui nous gouvernent sont déconnectés de la majorité des populations. En partageant le quotidien des plus démunis dans les bidonvilles des Philippines, j'ai décidé de sortir de ma zone de confort et j'ai entamé en décembre 1995 une expérience sociale qui a duré 7 ans. Il fallait que je me connecte avec le cœur, en vivant auprès de chefs de gang, de dealers de drogue... pour comprendre ce dont ils avaient réellement besoin et les aider à vivre comme des humains, à retrouver leur dignité et un climat de sécurité. Poussé par l'espoir d'une justice sociale, je suis parvenu à ce que ces populations démunies retrouvent la motivation du travail. En 2003, j'ai monté mon entreprise sociale (la fondation Gawad Kalinga) pour construire des communautés villageoises solidaires, autonomes sur le plan alimentaire, responsables et durables. On a réussi tous ensemble à apporter la paix dans ces communautés. Ainsi, le bidonville qui était le plus dangereux de Manille est aujourd'hui le plus paisible.

➤ **Comment êtes-vous parvenu à redonner de l'espoir aux plus démunis ?**

J'ai dit aux hommes avec lesquels je vivais qu'ils représentaient une grande partie de la réponse à leurs problèmes. Il ne s'agit plus de parler d'ambition personnelle recentrée sur sa propre vie mais bien d'une vision globale pour construire une vie meilleure. Nos actions reposent sur trois piliers : l'éducation des enfants et la formation des adultes à des valeurs communes d'honnêteté, d'exemplarité, de travail... le développement d'une solidarité où tous les talents des habitants sont requis et la mobilisation des volontaires locaux (médecins, architectes, ingénieurs, professeurs...). Nous n'avons pas mérité d'être pauvres... nos terres sont parmi les plus fertiles. Il fallait recréer un mouvement pour éradiquer la pauvreté.

➤ **Vous avez mobilisé un million de volontaires depuis 15 ans. Comment fait-on pour manager tant de monde ?**

Notre ONG Gawad Kalinga (prendre soin en philippin) fonctionne sur la base du volontariat. Localement, nous avons 400 protocoles d'accord signés avec les collèges, lycées et universités philippins qui les impliquent dans des actions pour sortir leur pays de la pauvreté. Il y a aussi les grandes entreprises qui cherchent à s'associer à notre ONG pour accompagner leurs programmes de responsabilité sociétale.

“Les Français ont une vraie croyance en la justice sociale. Ils doivent réaliser que leurs incertitudes liées à l'avenir peuvent être levées par la relance de l'économie dans le monde. C'est un cercle vertueux !”

En France, Air France-KLM vient d'investir dans un village. Schneider Electric, Total et BNP-Paribas réfléchissent à s'engager à nos côtés. Ce dernier pourrait ainsi se lancer dans le mécénat de compétences en nous envoyant des cadres dirigeants qui se relaieront pour aider nos villageois à entreprendre. C'est un vrai travail de solidarité, une démarche holistique qui ne demande qu'à être reproduite ailleurs.

➤ **Comment redonner espoir à nos jeunes européens qui sont éduqués avec la crise et qui, souvent, craignent d'entreprendre ?**

Je dis aux jeunes, ici, dans nos “fermes enchantées”, que plutôt que d'attendre que le gouvernement se mobilise pour eux, ils peuvent être proactifs et innovants. De la même manière, je dis aux Français que plu-

tôt que de constater leurs problèmes d'emplois, il faut qu'ils viennent ici pour y lancer leur entreprise sociale. Avec le CSI (Centre d'innovation social créé en 2010), Gawad Kalinga joue un rôle d'incubateur et offre aux jeunes diplômés philippins et européens des terres, des partenaires locaux et l'encadrement d'entrepreneurs confirmés. C'est de cette manière qu'un Anglais a fondé Human Nature, une entreprise sociale, aujourd'hui numéro 1 aux Philippines dans le secteur des cosmétiques bio.

➤ **Vos actions ont été récompensées par plusieurs prix, dont celui du World Entrepreneurship Forum d'EM Lyon. Qu'attendez-vous des Français ?**

Gawad Kalinga aime les Français. Ils nous soutiennent et ils ont une vraie croyance en la justice sociale. Ils doivent absolument réaliser que leurs incertitudes liées à l'avenir peuvent être levées par la relance de l'économie dans le monde et qu'ils ont un vrai rôle à jouer. C'est un cercle vertueux. Nous avons besoin d'entrepreneurs et notre but est d'en former 500 000 d'ici à 2024... afin que la richesse créée profite à terme à 5 millions de foyers. On est en train d'éduquer une génération de citoyens du monde qui vont avoir envie de le voir prospérer pour qu'enfin une paix durable s'instaure.

SES DATES CLÉS

Né en 1950
Réalise une grande partie de sa carrière dans le groupe Procter & Gamble

1971
Diplômé d'Economie de l'université de Manille

1993
Fonde l'ONG Gawad Kalinga

2009
Publie son ouvrage “Builder of dreams”, devenu une référence

2010
Sacré entrepreneur social de l'année par Ernst & Young

2012
Reçoit, à Lyon, le prix de l'entrepreneur social

INTERNATIONAL



**Pour vous, la puissance
d'un grand groupe mondial,
relayée au quotidien par
nos experts régionaux.**

Sandrine Miras,
*directrice du centre d'affaires
développement international.*



■ **TOUTE L'EXPERTISE RÉSERVÉE AUX GRANDES ENTREPRISES
ENFIN ACCESSIBLE AUX PME EN RÉGION.**



Le bon sens a de l'avenir

Offrez la plus belle attention pour vos clients

Notre chocolaterie vous propose une variété de plus de 80 chocolats Maison "Valrhôna" du mini ballotin "convive" au ballotin d'un kilo.

Des boîtes Prestiges aux paniers garnis, toute une gamme qui ravira vos clients les plus exigeants.

Spécialisé dans les confiseries lyonnaises, bouchons, coussins, cocons, quenelles, pralines....

Nous vous proposons des "boîtes lyonnaises" de toutes tailles.

Notre force: l'adaptation et la diversité des produits



St Jean Délices

Au cœur du Vieux Lyon,
le palais des délices.

Dans un décor mêlant pierres apparentes et touches contemporaines, Stéphan Ballerand vous propose toutes les spécialités lyonnaises et des régions de France parmi plus de 200 confiseries différentes.

Un grand choix de confitures, pâtes de fruits, nougats et chocolats maison vous attendent dans ce temple des plaisirs gourmands.

www.saintjeandelices.com

19, rue Saint Jean - Lyon 5^e
04 72 77 96 27 / 06 60 52 80 56
Ouvert de 11h à 20h
Fermé le lundi

Spécialités lyonnaises

